

Pietari Viljakainen

BEHAVIORAALINEN LASKENTATOIMI 2000-LUVULLA

Keskiössä yksilöt sekä päätöksentekoprosessit

JOHTAMISEN JA TALOUDEN TIEDEKUNTA

KANDIDAATINTUTKIELMA

JOULUKUU 2019

TIIVISTELMÄ

Pietari Viljakainen: Behavioraalinen laskentatoimi 2000-luvulla

Kandidaatintutkielma

Tampereen yliopisto

Kauppätieteiden tutkinto-ohjelma

Yrityksen laskentatoimi

Ohjaaja: Hannele Mäkelä

Joulukuu, 2019

Tämä kandidaatintutkielma esittelee ja tarkastelee kriittisesti behavioraalisen laskentatoimen erilaisten tieteenalojen viimeisimpiä löydöksiä tältä vuosituhanlta, painottuen erityisesti yksilölähtöiseen tutkimukseen. Tutkielma on toteutettu integroivana kirjallisuuskatsauksena. Opinnäytetyö keskittyy uudempaan materiaaliin ja tutkimustyöhön, mitä alalta on viime vuosikymmeninä ja pääasiassa viime vuosikymmeneltä löydetty. Työ pyrkii korostamaan käyttäytymistieteellisten mallien ja teorioiden merkitystä -ja tarvetta laskentatoimessa.

Tutkimuksen tavoitteena on lisätä ymmärrystä käyttäytymistieteellisen laskentatoimen tutkimuksen nykytilasta. Keskeistä on, mitä on hiljattain tutkittu, sekä lyhyt selvitys siitä, miten juuri näihin tutkimusongelmiin sekä -kysymyksiin on päädytty. Tavoitteena on esitellä aihepiirin aikaisempia, melko tuoreita tieteellisiä edistysaskelia kirjallisuuden, tutkimuksien sekä artikkelien muodossa, ja esittää niistä rakentavia johtopäätöksiä.

Tutkielman avulla on tarkoitus pohtia ja saada selville merkittäviä piirteitä ja käytännön tutkimustietoa päätöksenteosta sekä käyttäytymisestä, ja muista laskentatoimen ammattilaisten päivittäisessä työssään kohtaamista tilanteista. Mitä kaikkea uutta tutkimustietoa behavioraalinen laskentatoimi kykenee tarjoamaan näihin tilanteisiin, ja perinteisiin Homo economicus-käsitteen varaan luotuihin malleihin ja teorioihin?

Avainsanat: BAR, MAR, behavioraalinen laskentatoimi, neurotiede, psykologia, Homo economicus

Tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck –ohjelmalla.

Sisällys

1. JOHDANTO	5
1.1 Aiheenvalinnan tausta.....	5
1.2 Tutkielman tavoite	6
1.3 Tutkimuskysymykset	6
2. TUTKIMUSMENETELMÄT	8
2.1 Rajauksia tutkielmaan sekä tutkimuskysymyksiin.....	8
2.2 Tutkimusmetodina integroiva kirjallisuuskatsaus.....	9
2.3 Tutkimuksen toteutus ja etenemisjärjestys	10
2.3.1 Toteutus.....	11
2.3.2 Rakenne.....	11
3. BEHAVIORAALISEN LASKENTATOIMEN TUTKIMUS	13
3.1 Behavioraalisien laskentatoimen maailma.....	13
3.1.1 Matemaattinen maailma	13
3.1.2 Behavioraalinen laskentatoimi	13
3.1.3 Suhde behavioraalisien rahoituksen ja -laskentatoimen välillä	14
3.2 Laskentainformaatio ja käyttäytyminen.....	16
3.2.1 Laskentainformaation luokittelu ja vaikutus käyttäytymiseen.....	16
3.2.2 Tietoisuus omasta käyttäytymisestä.....	17
3.2.3 Budjetointi ja osallistaminen	17
3.3 Homo economicus -vai Homo sapiens?	18
3.3.1 Homo economicus	18
3.3.2 Peliteoriat ja Homo economicus.....	19
3.3.3 Rajoitettu rationaalisuus versus Homo economicus.....	20
3.3.4 Muotoilu- ja asetteluvaikutus laskentatoimissa	21
3.4 Teoreettinen viitekehys hahmottamaan sekä jäsentämään koko behavioraalista tutkimusala.....	22
3.4.1 Jacob G. Birnbergin nelivaiheinen teoreettinen viitekehys	22
3.4.2 Yhteisiä piirteitä sekä ongelmia yksilölähtöisille tutkimuksille	24
3.4.3 Yksilöllisten valintateorioiden löydöksiä.....	24
3.4.4 Strategisten valintateorioiden löydöksiä.....	26
3.5 Johdon laskentatoimi ja talousraportointi.....	27
3.5.1 Johtajien valvonta talousraportoinnissa.....	27
3.5.2 Havaintoja johtajien käyttäytymisestä talousraportoinnin valvonnan yhteydessä.....	28
3.6 Etiikka laskentatoimissa	30
3.6.1 Epäeettisen toiminnan rationalisointi.....	30

3.6.2 Yksilöiden luonteenpiirteiden vaikutus eettisesti taloudelliseen raportointiin	31
3.7 Uusia keinoja vastaamaan laskentatoimen sekä talouden tulevaisuuden haasteisiin	32
3.7.1 Perinteinen talousraportointi versus nykymarkkinat ja muuttuva maailma	32
3.7.2 Ratkaisuna laskentatoimen uudelleenkonseptualisointi integroidun koulutuksen avulla	33
3.8 Neurotieteet -behavioraalisen laskentatoimen seuraava edistysaskel?	34
3.8.1 Neurotiede	34
3.8.2 Löydöksiä	35
4. YHTEENVETO	37
LÄHDELUETTELO	38

1. JOHDANTO

1.1 Aiheenvalinnan tausta

Monella talouteen liittyvällä tieteenalalla, vaikkapa taloustieteessä, ovat käyttäytymistieteelliset eli behavioraaliset ajatukset sekä oivallukset murtaneet perinteisiä teorioita jo vuosikymmeniä. Monia perinteisiä talouden malleja ja teorioita on kritisoitu siitä, etteivät ne huomioi tarpeeksi käytännössä elävien ihmisten käyttäytymiseen liittyviä muuttujia, jotka väistämättä vaikuttavat teorioiden validiteettiin, sovellettaessa niitä reaalitytalouteen. Taloudelliset toimijat on usein oletettu yksinkertaistavissa malleissa passiivisiksi, aina rationaalisin ja absoluuttisesti oikeaan päätökseen kykeneviksi yksiköiksi, jotka toimivat vain muuttujina osana teoriaa, eivät itse teorian pohjana.

Jo aikanaan pääsykoekirjoja lukiessa huomasin, kuinka mielekästä on ymmärtää kolikon kaksi eri puolta. Rationaalisesti perusteltu, hyvinvointia tai jotain muuta asiaa maksivoiva ajatus versus malli, jossa ihmisten rajoitettu rationaalisuus, toisin sanoen inhimillinen käyttäytyminen muuttaa odotusarvoja ja lopputulemaa. Tämä ristiriita jäi kiehtomaan itseä. Mikä saa ihmisen valitsemaan jotain muuta päätöksentekotilanteessa, kuin olisi järkevästi perustellen oikea, tai vähintään parempi ratkaisu.

Vaikka behavioraalinen laskentatoimi on jo melko tutkittu tieteenala, on käyttäytymistieteellisiä malleja paljon vielä tutkimatta ja selvittämättä. Koska varsinaista tietämystä tai oppimista tästä laskentatoimen suuntauksesta ole vielä kertynyt, niin ajattelin, että kandidaatintutkielma olisi mitä oivallisinta tilaisuus päästä tekemään aiheesta integroiva kirjallisuuskatsaus, ja tutkia pintaa syvemmillä, missä tällä hetkellä mennään tutkimusten ja teorioiden viitekentässä.

Koen aihealueen tärkeäksi, koska yleisesti ajattelutyön lisääntyessä maailmassa, ja rutiininomaisen työn vähentyessä, olisi katseet tärkeää suunnata monella alalla entistä enemmän inhimillisiin sekä psykologisiin tekijöihin päätöksentekoa, ja ajatteluprosessia kohden, näiden alati lisääntyessä päivittäisessä työssämme. Miten ajattelemme, näemme ja koemme asioita taloudellisessa päätöksentekoprosessissa? Miten reagoimme, ja toimimme annettujen vaihtoehtojen puitteissa? Miten inhimillinen toimintamme ja todellisuutemme erottavat meidät teoreettisista malleista ja rationaalisesti oikeasta valinnasta, vai erottavatko ne?

1.2 Tutkielman tavoite

Tutkielmassani pyrin tuomaan esille, että käyttäytymistieteellisten mallien soveltaminen myös laskentatoimessa on merkittävää. Harvoin päätökset laskentatoimenkaan tehtävissä perustuvat täysin sokeasti pelkkään rationaaliseen toimintaan päätöksenteossa, jolloin selvitettyämme myös muita vaikuttavia muuttujia, voisimme ymmärtää paremmin heikkouksiamme ja vahvuuksiamme monien taloudellisten tilanteiden parissa.

Oppiessamme tuntemaan itsemme paremmin sekä taipumuksemme ajatella ja toimia tietyllä tavalla tietyissä tilanteissa, voisimme tätä kautta ymmärtää paremmin tehtyjä päätöksiä, sekä siitä syntynyttä toimintaa. Voisimme myös tunnistaa mahdolliset heikkoutemme ja eroavaisuutemme rationaalisesti järkevimpään vaihtoehtoon, tai vastavuoroisesti ymmärtää rationaalisesti parhaimman vaihtoehdon heikkoudet, kun tarkasteluun otetaan useampia käytännön elämän näkökantoja mukaan. Ymmärtämällä omaa toimintaa ja käytöstä sekä päätöksiä, joihin itse tiedostamatta vaikutamme monesti, voisimme kyetä tuottamaan laadukkaampia sekä parempia päätöksiä. Varsinkin laskentatoimen maailmassa, tämä on ensiarvoisen tärkeää. Resurssien kohdistaminen behavioraaliseen laskentatoimeen on siten hyvinkin perusteltua.

Tutkielmassa itse tutkimusmateriaali esitellään ja analysoidaan aineiston käsittelyn muodossa. Ennen tätä perehdytään itse menetelmään ja tutkimuskysymyksiin. Aineiston analyysi ja käsittely -osio noudattelee seuraavaa järjestystä. Aluksi pohditaan hieman yleisemmin käyttäytymistieteellistä maailmaa, josta siirrytään laskentatoimen puolelle. Tarkoitus on edetä isommista asiakokonaisuuksista pienempiin, muun muassa yleisemmistä behavioraalisen laskentatoimen tutkimuskatsauksista yksittäisiin tutkimuksiin sekä kirjallisuuteen. Pyrkimyksenä on valottaa lyhyesti eri konteksteissa behavioraalisen laskentatoimen historiaa ja merkittäviä kehitysaskelia. Keskeistä on perusteltujen johtopäätösten laadinta aineistoa analysoidessa, sekä aineiston pohjalta tutkimuskysymyksiin vastaaminen. Ajatukset esimerkiksi neurotieteiden kytköksistä ja vaikutuksista tuoreimpaan behavioraalisen laskentatoimen tutkimuskenttään ovat tieteellisesti merkittäviä, ja esiin nostamisen arvoisia kriittisen tarkastelun kohteeksi.

1.3 Tutkimuskysymykset

Tutkimuskysymyksinä on tarkoituksena selvittää ja koota yhteen perusteltuja ajatuksia siitä, missä käyttäytymistieteellinen laskentatoimi tällä hetkellä etenee. Keskeistä on, mitä on hiljattain tutkittu,

sekä lyhyt selvitys siitä, miten juuri näihin tutkimusongelmiin sekä -kysymyksiin on päädytty. Tavoitteena on esitellä aihepiirin aikaisempia, melko tuoreita tieteellisiä edistysaskelia kirjallisuuden, tutkimuksien sekä artikkelien muodossa, ja esittää niistä rakentavia johtopäätöksiä. Tutkielman avulla on tarkoitus pohtia ja saada selville merkittäviä piirteitä ja käytännön tutkimustietoa päätöksenteosta sekä käyttäytymisestä, ja muista laskentatoimen ammattilaisten päivittäisessä työssään kohtaamista tilanteista. Tutkielma esittelee, mitä kaikkea uutta tutkimustietoa behavioraalinen laskentatoimi kykenee tarjoamaan näihin tilanteisiin ja perinteisiin, Homo economicus-käsitteen varaan luotuihin malleihin ja teorioihin. Tutkimuskysymykset ovat:

- 1) Missä ja millaisten teemojen sekä aihealueiden ympärillä yksilölähtöinen behavioraalinen laskentatoimi on työskennellyt ja edennyt pääasiassa 2000-luvulla?
- 2) Mitä uutta tutkimustietoa behavioraalinen laskentatoimi tarjoaa perinteisiin laskentatoimen ajatuksiin ja teorioihin, esimerkiksi päätöksenteon yhteydessä?

2. TUTKIMUSMENETELMÄT

2.1 Rajauksia tutkielmaan sekä tutkimuskysymyksiin

Hyvä rajausta kohdistaa tutkimuskysymyksen ja -ongelman, ja tarjoaa paremman mahdollisuuden tutkia ja selvittää haluttua ilmiötä. Koska behavioraalista laskentatoimea on jo tutkittu vuosikymmeniä, on siitä kertynyt myös huomattava määrä tutkimustietoa sekä -kirjallisuutta. Kandidaatintutkielman tasoiseen opinnäytetyöhön ei mitenkään voi sisällyttää kaikkia havaintoja jo vuosikymmeniä olemassa olleelta tieteenalalta, jolloin on aihetta ja haluttuja tutkimuskysymyksiä on rajattava.

Opinnäytetyö keskittyy uudempaan materiaaliin ja tutkimustyöhön, mitä alalta viime vuosikymmeninä ja pääasiassa viime vuosikymmeneltä löydetty. Tutkielma käy läpi myös aiempaa kirjallisuutta sekä tutkimuksia muodostaakseen paremman kuvan koko tieteenalasta, mutta pääasiallinen fokus tulee pyörimään kuitenkin uudempien löydösten parissa, ja niiden analysoimisessa. Tutkimus ei tule ensisijaisesti käsittelemään behavioraalisen laskentatoimen syntyä, tai kyseisen tieteenalan ensiaskelia täsmällisesti. Huomioitavaa kuitenkin on, että tutkimusmateriaalia valittaessa tieteellinen merkitys korostui yli viimeisimpien tutkimuksien päivämäärien ja vuosilukujen. Tutkimusmateriaalia etsittäessä, ei esiin kantautunut moniakaan täysin relevantteja tutkimuksia tai kirjallisuutta vuoden 2017 jälkeen, jolloin käsillä oleva tutkielma ei luultavasti kata aivan kaikkia viimeisimpiä tieteellisiä havaintoja, jotka olisivat ehtineet muiden tutkijoiden kirjallisuuskatsauksissa tai artikkeleissa yleisen tieteellisen keskustelun piiriin.

Yksi keskeinen rajausta koskee tutkielman katsantokantaa. Tutkielman on tarkoitus taata monitasoinen katsaus yritysten ja organisaatioiden parissa toimivien laskentatoimen ammattilaisten, niin työntekijöiden kuin johtajien tuoreimpiin sekä mielenkiintoisimpiin behavioraalisiin löydöksiin. Tarkoituksena on tutkia integroivan kirjallisuuskatsaus -menetelmän avulla sekä johdon (sisäinen), että rahoittajien (ulkoinen) laskentatoimen puolta, ilman täsmällistä erittelyä puolelle tai toiselle. Pääasiallisena fokuksena ovat *yksilöt* organisaation, tai yrityksen sisällä, riippumatta sen enempää työtehtävistä, tai laskentatoimea ja sen suuntautumista määrittelevistä määritelmistä. Huomioitavaa toki on, että historiansa aikana behavioraalinen laskentatoimi on tutkinut huomattavan määrän johdon

laskentatoimea, ja sen käyttäytymistieteellisiä sovelluksia sekä mahdollisuuksia, muun muassa laajalti budjetoinnin parissa.

Organisaation sisällä yksilökeskeinen (individuaalinen) näkökanta on kuitenkin keskeinen tutkimuslinjaus läpi tutkielman. Toki, muitakin tieteellisiä luokituksia ja tutkimusryhmiä (ryhmä, organisaatio, yhteiskunta) käydään lyhyesti läpi, kuten myöhemmin esiteltävässä Jacob G. Birnbergin (2011) julkaisemassa teoreettisessa viitekehyksessä käy ilmi.

Tutkielmasta on jätetty tarkoituksella tilintarkastajien näkökanta pois, vaikka valtaosa behavioraalisesta laskentatoimen tutkimuksesta on keskittynyt vahvasti juuri tälle puolelle. Kandidaatintutkielma on kuitenkin hyvin rajallinen, ja sen vuoksi tutkielmassa keskitytään ilmiöihin, joita tapahtuu ja joita on yritetty mallintaa yrityksen ”sisällä”, sen omien resurssien ja prosessien äärellä. Tilintarkastus toki itsessäänkin voidaan kuvata yrityksen liiketoiminnaksi, kuten muidenkin yritysten, mutta laajojen rajausten ollessa pakollisia opinnäytetyön yhteydessä, oli luontevinta jättää organisaatiokeskeisen katsantokannan takia organisaation (tässä yhteydessä) ulkopuolinen sidosryhmä pois tarkastelun kohteesta.

Tutkielma pyrkii myös kuvaamaan sijoittajien ja varsinkin behavioraalisen laskentatoimen läheistä suhdetta behavioraaliseen laskentatoimeen, mutta rahoitus sekä sijoittajat eivät ole ensisijaisina analyysin kohteina huolimatta tutkimusalojen hyvin läheisistä kytköksistään.

2.2 Tutkimusmetodina integroiva kirjallisuuskatsaus

Aineiston ollessa kokonaan tekstimuodossa sijaiten eri lähteissä, valikoitui kirjallisuuskatsaus mitä mainioimmaksi tavaksi analysoida ja käsitellä aihepiiriä, sekä tuoda esiin tutkimuskysymysten herättelemiä ajatuksia siitä, missä behavioraalinen laskentatoimi tällä hetkellä etenee. Lainaus Aki Salmisen opetusjulkaisusta (2011, 5):

”Finkin (2005: 3) määritelmän mukaan tutkimuskirjallisuuteen perustuva kirjallisuuskatsaus on systemaattinen, täsmällinen ja toistettavissa oleva menetelmä, jolla tunnistetaan, arvioidaan ja tiivistetään tutkijoiden, tiedemiesten ja käytännön asiantuntijoiden valmiina oleva ja julkaistu tutkimusaineisto. Katsaus perustuu alkuperäisestä korkealaatuisesta tutkimustyöstä tehtyihin johtopäätöksiin.”

Lisäksi Salmisen mukaan kirjallisuuskatsauksen ideana on tehdä tutkimusta tutkimuksista, eli koota yhteen aikaisempien tutkimuksien tuloksia, jotka muodostavat perustan uusille tutkimustuloksille.

Baumeisterin ja Learyn (1997, 312) mukaan kirjallisuuskatsaukselle voidaan nähdä monia erilaisia tehtäviä ja tarkoituksia. Kirjallisuuskatsauksen tavoitteena on muun muassa kehittää olemassa olevia teorioita, sekä rakentaa uusia, ja myös arvioida kriittisesti nykyisiä. Kirjallisuuskatsauksen avulla voidaan luoda kokonaiskuva, ja haluttuja synteesejä tietystä asiakokonaisuudesta. Kirjallisuuskatsaus pyrkii siis valottamaan aikaisempia tutkimuskysymyksiä, ja niiden ongelmia sekä tarjoamaan sillan tulevaisuuteen, pohtien erilaisia kehityskaskelia ja jatkumaita, tai jopa aivan uudenlaisia teorioita.

Koska tutkielmassa pyritään erottelemaan behavioraalista laskentatoimea muista talouden käyttäytymistieteellisistä aloista, voisi sanoa, että tutkimuksessa on pääosin intellektuaalinen ote. Bearfieldin ja Ellerin (2008, 63-64) mukaan intellektuaalisuus tarkoittaa sitä, että katsauksessa pidättäydytään oman tieteenalan alueella ja pyritään antamaan tämän alueen tutkijoiden tuottamasta aineistosta kehityskuva. Tämän asian voi myös nähdä osaltaan yhtenä keskeisenä rajauksena.

Varsinaisessa kirjallisuuskatsauksen tyypissä päädyin monien harkintakierroksien jälkeen integroivaan kirjallisuuskatsaukseen. Coughlanin, Patrician ja Francesin (2008) mukaan integroivan kirjallisuuskatsauksen tarkoituksena on analysoida aikaisempaa kirjallisuutta sekä tutkimusta, ja esittää laajahkon materiaalin pohjalta kokoavia ja rakentavia johtopäätöksiä. Integroivan kirjallisuuskatsauksen avulla on siis mahdollista tutkia aihetta monipuolisesti, sekä myös mahdollisesti tuottaa uusia tiedonjyväsia aihepiiristä. Lisäksi Torracon mukaan ”se auttaa kirjallisuuden tarkastelussa, kriittisessä arvioinnissa ja syntetisoinnissa” (2005, 356). Integroiva kirjallisuuskatsaus myös sijoittuu Salmisen (2011) mukaan osin narratiivisen, sekä systemaattisen kirjallisuuskatsauksen välimaastoon. Integroiva kirjallisuuskatsaus tarjoaa selvästi laajemman kuvan aihetta käsittelevästä kirjallisuudesta kuin systemaattinen tapa (Evans, 2008). Narratiiviseen kirjallisuuskatsaukseen verraten, integroiva kirjallisuuskatsaus taas tuo mukaan kriittisen tarkastelun.

Tutkielman on tarkoitus rakentua ajatustenvaihdolle eri materiaalien, sekä kirjallisuuden ja tutkimuksen välillä, ilmiöstä ilmiöön tarkastellen ja puntaroiden löydöksiä ja tämän hetken käsitystä tutkituista ilmiöistä. Tutkielman juonena on olla pohdiskelleva ja keskustelleva tieteellinen kokonaisuus eri teosten välillä, ja juuri tähän integroiva kirjallisuuskatsaus pyrkii toimimaan apuvälineenä sekä erinomaisena tapana tuottaa tämän suuntaista tutkimusta.

2.3 Tutkimuksen toteutus ja etenemisjärjestys

2.3.1 Toteutus

Tutkielma toteutettiin käyttäen tutkimusmenetelmänä integroivaa kirjallisuuskatsausta, jota käsiteltiin edeltävässä osiossa. Tässä tutkielmassa keskeistä oli huolellinen paneutuminen aineistonkeruuseen ja sen analysointiin, eli itse kirjoittamisprosessiin. Jatkuva kirjoittaminen, löydösten ja asioiden uudelleen- ja uudelleenkirjoittaminen sekä työn iterointi olivat avaimia onnistuneelle tutkielmalle.

Aineistonkeruu toteutettiin ennalta valikoiduista lähteistä, mutta varsinaista täysin rajattua otantaa tutkimuksessa ei ollut. Aineisto kerättiin tutkimusviikkojen aikana pääosin Internetin tarjoamista tieteellisistä tietokannoista, kuten Scopuksesta tai Tampereen yliopiston omista tietokannoista, jotka osoittautuivat varsin monipuolisiksi, ja jopa tarjonnaltaan määrittelemättömän suuriksi. Kirjallisuuden määrän takia, olivat E-kirjat sekä E-artikkelit kätevä ja samalla luonteva tapa suorittaa aineiston analyysiä. Huomioitavaa on, että tutkimus sisältää runsaasti vanhempaakin lähdemateriaalia ja -kirjallisuutta. Osa vanhoista lähteistä sisältyy tutkielman käyttämiin kirjallisuuskatsauksiin, mutta välillä aiheet vaativat taustoitusta tai teoriaa, joka on luotu jo vuosikymmeniä sitten.

Tutkimusote tutkielmassa on induktiivinen, tarkoittaen sitä, että tutkimusaineiston yksittäisistä havainnoista pyrittiin luomaan yleisempiä merkityksiä, ja hakemaan tukea vertais- tai saman tieteenalan muista tutkimuksista. Tarkoituksena oli lähteä liikkeelle empiirisistä havainnoista, tulkita tätä havaintomateriaalia, ja nostaa siitä aineiston analyysin sekä kattavien muistiinpanojen avulla merkittäviä asioita esiin, aivan kuten Hirsjärvi, Remes, ja Sajavaara kirjassaan ”Tutki ja kirjoita” (2009) toteavat. Lopuksi tutkielmassa punotaan yhteen merkittävistä asioista yleisempiä suuntaviivoja kustakin tutkimusalasta, ja luodaan johtopäätöksiä.

2.3.2 Rakenne

Tutkielman rakenne ja etenemisjärjestys on seuraava, alkaen johdanto-osuudella. Aiheen valinnassa kerrataan oma henkilökohtainen polku kohti aihealueen löytymistä ja aiheen kartoittamista, sekä omia ajatuksia ja kysymyksiä tutkimuksen aineistoon sekä tutkimusalaan liittyen. Tutkielman tavoiteluovassa esitellään perustelut tutkielman relevanttiudelle, ja tarkoitus. Menetelmä-osiossa esitellään tutkielman tutkimuskysymykset koskien aihepiiriä, joiden alle tiivistyy pohjimmillaan se, mitä tutkielmalla halutaan kertoa lukijalle. Tutkimuskysymysten jälkeen käsitellään rajaukset. Tutkielman tärkeimpänä rajauksena voidaan pitää yksilökeskeistä lähestymistapaa sekä keskittymistä uudempaan 2000-luvun materiaaliin. Tutkimusmetodi-kappaleessa käsitellään lyhyesti valittu menetelmä eli integroiva kirjallisuuskatsaus, ja muutamia muita kirjallisuuskatsauksen tyyppisiä,

jotka myös toimivat kandidaatteina tutkielman menetelmiksi. Loppupuolella menetelmäosiota esittelyssä tutkimuksen toteutus ja etenemisjärjestys. Viimeisenä käydään läpi tutkielman kannalta olennaisia käsitteitä, varsinkin englannin kielisiä, joista osalla ei ole vielä olemassa täsmällisiä käännöksiä.

Tutkimuksen varsinaisessa rungossa eli menetelmä- ja analyysiosiossa pureudutaan itse tutkimusmateriaaliin, ja esitetään lopussa tutkimuksen tuloksissa ja johtopäätöksissä keskeiset kohdat lukijalle. Tutkimusmateriaalin kattava esittely, sekä analysoiminen on organisoitu seuraavasti. Aluksi esitellään behavioraalista laskentatoimea yleisesti tieteenalana, nostaen esiin muutamia yleisiä tutkimusaiheita ja -suuntauksia. Laskentainformaation jälkeen kolmannessa osiossa pohditaan Homo economicus-mallin soveltuvuutta käytäntöön, ja mahdollisia puutteellisuuksia tehtyjen tutkimuksien kautta. Tutkielman keskeinen havainto on Jacob Birnbergin (2011) luoma nelivaiheinen teoreettinen viitekehys, josta tutkielma keskittyy analysoimaan yksilökeskeistä katsantokantaa behavioraaliseen tutkimukseen. Aineiston käsittely- ja analyysiosion keskivaiheilla esitellään johdon käyttäytymistä talousraportoinnissa ja sen valvomista, sekä myös vertaisrehellisyttä. Aineiston käsittelyssä ja analyysissä loppupuolella esiin nousevat aiheet laskentatoimen eettisyydestä, sekä uusista keinoista uudelleenkäsitteistää laskentatoimen alaa vastauksena tulevaisuuden haasteisiin. Viimeisenä aiheena käsitellään lupaavia neurotieteitä behavioraalisen laskentatoimen parissa, mahdollisuuksien ja haasteiden muodossa.

3. BEHAVIORAALISEN LASKENTATOIMEN TUTKIMUS

3.1 Behavioraalisien laskentatoimen maailma

3.1.1 Matemaattinen maailma

Miksi talouden malleista sekä teorioista alkujaan kehitettiin hyvin matemaattisia? Miksei käyttäytymistä huomioitu saman tien taloustieteiden ensiaskeleiden aikaan? Käyttäytymistieteelliset tutkimukset eivät ole aina olleet itsestäänselvyys sekä integroitu osa kauppatieteitä. Maailma ja maailmankuva olivat taloustieteiden synnyn aikaan hyvin erilaisia. Aikaiset ekonomistit kuten Leon Walras ja Paul Samuelson vaikuttivat suuresti talouden teorioiden kehitykseen käyttämällä matemaattista statistiikkaa apunaan selittäessään maailmaa. Wilkinsonin (2008, 10) mukaan kaksi pääsyötä matematiikan ja statistiikan suosiolle ja käytölle taloustieteessä olivat seuraavat. Ensimmäiseksi, psykologia akateemisena alana tuohon aikaan oli vielä epämuodikas. Käyttäytymistä tutkivia tieteenaloja ei siis arvostettu samalla tapaa. Toiseksi, monet ekonomistit uskoivat, että uudella tieteenalalla, taloustieteillä, olisi varmempi ja tukevampi perusta kuten muillakin luonnontieteillä, jos se perustuisi puhtaasti matematiikkaan. Tätä ajattelutapaa ja kehitystä on myöhemmin tukenut nopea teknologinen kehitys, ja tietokoneiden laskentatehon kasvu, jolloin tuli mahdolliseksi luoda ja ratkoa monimutkaisempia matemaattisia yhtälöitä sekä malleja (Wilkinson, 2008). Jo viime vuosisadalla syntyi kuitenkin halu ymmärtää paremmin inhimillistä ja emotionaalista käytöstä mallien takana, jotka eivät tuntuneet toimivan täydellisesti aina todellisen elämän osaluilla. Uudenlainen ajattelu johti käyttäytymistieteiden syntyyn ja kehitykseen.

3.1.2 Behavioraalinen laskentatoimi

Mitä on behavioraalinen laskentatoimi, ja mitkä ovat sen tieteellisiä kysymyksiä ja -tavoitteita? Muiden käyttäytymistieteellisten tieteenalojen tavoin, se pyrkii tutkimaan omassa kontekstissaan, eli laskentatoimen maailmassa eri toimijoiden käyttäytymistä, asenteita ja odotuksia. Laskentatoimi tunnistettiin pitkään ilmiönä, jossa kaavat, toiminta ja seuraukset olivat toisistaan riippuvaisia. Nyt laskentatoimi on tunnistettu käyttäytymistieteiden ansiosta käytännöksi, minkä lopputulokset riippuvat ihmisistä itsestään sekä sosiaalisista konteksteista, missä laskentatoimea harjoitetaan. Se siis pyrkii muodostamaan kuvaa siitä, miten laskentatoimen henkilöiden käyttäytyminen määrittyy laskentatoimen käytäntöjen ja tapojen mukaan, mutta myös sitä, miten ihmisten käyttäytyminen ja inhimillisyys muokkaavat laskentatoimen käytänteitä, ja totuttuja tapoja sekä normeja.

”Behavioraalinen laskentatoimi yrittää korjata ja rikastaa perinteisiä lähestymistapoja laskentatoimen teoriaan, missä informaation valmistelijan ja käyttäjän odotukset, asenteet, arvot ja käyttäytymismallit ovat olleet aliarvostettuina ja -edustettuina” (Investopedia, Behavioral Accounting, 2019). Behavioralistinen näkökanta ottaa siis huomioon paitsi laskentatoimen yleisen teoreettisen tiedon, myös ihmisten käyttäytymisen.

Behavioraalisen laskentatoimen tavoite on ymmärtää, selittää ja ennustaa ihmisten käyttäytymistä laskentatilanteissa ja -konteksteissa. Rogowin (1989) mukaan behavioraalinen tieteenala yrittää korjata ja monipuolistaa tavanomaisia ja perinteisiä lähestymistapoja laskentatoimen teorioihin, jotka ovat aiemmin sivuuttaneet yksilöiden odotukset, asenteet, arvot, ja itse käyttäytymisen.

Tieteenalana behavioraalinen laskentatoimi ei ole kaikkein vanhimpia, ja monet sen metodeista ovat lainattuja muilta tieteenaloilta, esimerkiksi käyttäytymistieteellisestä taloustieteestä, tai psykologiasta. Käyttäytymistiedettä laskentatoimen parissa on tutkittu kuitenkin jo 1960-luvulta lähtien akateemisissa piireissä. Lordin mukaan akateeminen yhteisö alkoi tutkia vaikutuksia, joita kirjanpitolaskelmilla ja informaatiolla oli päätöksentekijöihin. 1960-luvulla mielenkiinto alaa kohtaan alkoi kasvaa voimakkaasti lukuisten uusien ja ura uurtavien tutkimuksien myötä. Aluksi behavioraalinen laskentatoimi keskittyi vain johdon eli sisäisen laskentatoimen puolelle, sekä tilintarkastajiin, mutta jo 1980-luvulle tultaessa olivat kaikki laskentatoimen osa-alueet ja alat olivat tutkimuksen kohteina. (Lord, 1989, 124-149).

Filiz Kutluk (2017) jaottelee behavioraalisen laskentatoimen nykyisiä tutkimusaloja muun muassa seuraavasti. Tutkimusaloihin ja -kohteisiin lukeutuu muun muassa laskentainformaation vaikutus käyttäytymiseen, johdon laskentatoimi, tilintarkastus sekä laskentatoimen etiikka. Johdon laskentatoimessa tutkitaan hänen mukaansa muun muassa budjetointiin osallistumista, ei-taloudellisia mittauskeinoja ja määreitä, johtamista sekä tulokortti-ajattelua ja sen vaikutuksia organisaatioon (Balanced Scorecard, Kaplan & Norton, 1992).

3.1.3 Suhde behavioraalisen rahoituksen ja -laskentatoimen välillä

Erään näkökannan mukaan behavioraalinen laskentatoimi on osakseen syntynyt ja kehittynyt rahoitusmaailman tarpeisiin. Osakkeenomistajat ovat halunneet aina kautta historian parempia ja tarkempia analyyseja sekä arvioita yrityksen todellisesta arvosta arvostamisen yhteydessä, sekä muutenkin monipuolista tietoa yrityksestä. Behavioraalinen laskentatoimi tarjoaa tietoa yrityksestä numeroiden takana. Keitä yrityksessä työskentelee, miten he ajattelevat ja toimivat, ja miten mahdolliset käyttäytymis- ja muut inhimilliset erot näkyvät yrityksen arvostamisessa. Yrityksen

arvostamisessa pyritään siis ottamaan huomioon myös ei-taloudellisia määreitä, ja tässä esimerkiksi yksilöiden ja organisaatioiden parempi tunteminen on tarpeen. Arvostamisen ja behavioraalisen laskentatoimen suhteesta voidaan muodostaa seuraavanlainen esimerkki. Jos yrityksillä X ja Y on täysin samanlaiset, toisiaan vastaavat taloudelliset luvut sekä tilinpäätökset, mutta yrityksessä X on behavioraalisen tutkimustiedon mukaan kokeneempia, sekä osaavampia henkilöitä töissä, olettaa behavioraalinen laskentatoimi tällöin yrityksen X olevan yritystä Y arvokkaampi. Arvostus liittyy siis ihmisiin ja heidän käyttäytymiseensä, joissa katsotaan olevan eroavaisuuksia.

Hellmann (2013) osaltaan valottaa eroa behavioraalisen rahoituksen ja laskentatoimen välille, huolimatta niiden lukuisista kytköksistä. Hänen mukaansa behavioraalisen rahoituksen tutkimus on kiinnostunut sijoittajista ja taloudellisesta informaatiosta, mikä keskittyy kysyntäpuolelle markkinoilla. Behavioraalinen rahoitus tutkii siis pääasiassa yrityksen sidosryhmiä, ei niinkään mitä varsinaisen yrityksen tai organisaation sisällä tapahtuu. Behavioraalisen rahoituksen kysymyksiä voivat olla muun muassa, millaista päätöksentekoa sijoittajat harrastavat ja miten he käyttäytyvät, sekä asennoituvat markkinoiden tuottamaan taloudelliseen tietoon. Hellmannin tavoin tämä kandidaatintutkielma on kiinnostunut tarjontapuolesta, eli laskentatoimesta, jota harjoitetaan yritysten sisällä, mikä on hänen mukaansa avainlähde taloudellisille päätöksille.

Hellmannin (2013, 43) mukaan on myös toinen ulottuvuus, joka ei ole saanut tarpeeksi huomiota behavioraalisen rahoituksen ja -laskentatoimen välillä. Informaatio, jota sijoittajat ja muut toimijat pääomamarkkinoilla käyttävät, perustuu suurelta osin laskentatoimen avulla ja kautta tuotettuun informaatioon. Puhuttaessa laskentatoimen informaatiosta, ja siitä, millaista se on ja miten sitä säädellään ja mihin suuntaan, on IASB (International Accounting Standards Board) keskeisessä osassa. IASB olettaa Hellmannin (2013, 44) mukaan, että IFRS-standardit ovat objektiivisia, neutraaleja, ja arvovapaita, koska ne olettavat, että tilinpäätökset ovat vertailukelpoisia kansainvälisesti, jos kaikkialla maailmassa sovelletaan IFRS:n mukaisia standardeja. Empiirinen todistusaineisto osoittaa kuitenkin toisin. Kulttuuri esimerkiksi vaikuttaa suuresti tilinpäätösstandardien noudattamiseen ja implementoimiseen laskentatoimen henkilöillä, kuten kirjanpitäjillä (Hellmann, Perera, 2010). Lisäksi arviointi- ja päätöksentekokirjallisuus antaa selkeitä todisteita siitä, että kansainvälisiä tilinpäätösstandardeja sovelletaan epäjohdonmukaisesti eri maissa (Doupnik & Richter, 2003, 2004; Doupnik & Tsakumis, 2004). Hellmannin (2013, 44) mukaan laskentatoimen puolella lisätutkimus valottaisi varsinkin standardien ja asetusten suunnittelua.

3.2 Laskentainformaatio ja käyttäytyminen

3.2.1 Laskentainformaation luokittelu ja vaikutus käyttäytymiseen

Laskentainformaatiota on monenlaista laskentatoimessa. Informaatio voi olla erilaisin laein ja säädöksiin säänneltyä, pakollista tuotettavaa, tai se voi olla vapaaehtoista tietoa ja dataa johtamisen apuvälineeksi ja toiminnan suunnittelemiseksi. Olennaista on, kenelle tietoa tuotetaan, mihin käyttötarkoitukseen, ja kuka siitä on kiinnostunut tai mahdollisesti hyötyy. Tiedon tarve ohjaa mitä enemmässä määrin tiedon luonnetta ja sisältöä. Laskentatoimessa tietoon liittyy usein myös vaikuttamismahdollisuuksia. Tiedon avulla on mahdollisuus vaikuttaa muiden päätöksentekoon organisaatiossa tai organisaation ulkopuolella. Behavioraalinen puoli tutkii juuri usein tätä tiedon kommunikointia ja kommunikointiin liittyvää käyttäytymistä. Hofstedin (1970, 38-54) mukaan käyttäytymiseen liittyvät ongelmat ilmaantuvat pääasiassa kommunikointiprosessin kautta, eivät niinkään perinteisistä laskentatoimen ongelmista, kuten datan prosessointimetoodeista. Laskentainformaation käyttäjien persoonalliset piirteet ja heidän vaikutuksensa päätöksentekoon tulisi olla hyvin tiedossa heillä, ketkä informaatiota tuottavat ja esittelevät (Kısakürek & Pekcan, 2005, 107-125).

Paitsi että laskentainformaatio voidaan jakaa ei-taloudelliseen ja taloudelliseen informaatioon, Yusofin, Huin, Rahmanin, Alamin ja Tsen (2012, 20-33) mukaan laskentainformaatiota voidaan käyttää myös diagnostisesti tai interaktiivisesti. Diagnostisella käytöllä viitataan johtamisessa standardien asetantaan ja seurantaan, mittaamiseen ja vertailemiseen, ja korjausliikkeiden tekemiseen. Ominaista on myös ylhäältä-alas suuntautuva kontrolli, sekä vahva pyrkimys tehokkuuteen (Naranjo-Gil & Hartmann, 2007, 29-41).

Kutlakin (2017) mukaan interaktiivisella tiedon käytöllä tarkoitetaan sen roolia kytkeä organisaation ihmisiä yhteen, ja osallistumaan enemmän päätöksentekoon. Se siis suosii enemmän hajautettua päätöksentekoa, kuin informaation diagnostinen käyttö. Naranjon ja Hartmannin mukaan johtajat, joilla on dominoivan hallinnon taustaa, on taipumus käyttää laskentainformaatiota enemmän diagnostisesti kuin interaktiivisesti. Konservatiivisemmat johtajat usein käyttävät esimerkiksi enemmän diagnostista tyyliä, ja keskittävät päätöksentekoa ylemmille hierarkiatasoille. Interaktiivisen tavan johtajat taas tukeutuvat ja suosivat enemmän ei-taloudellisen informaation käyttöä päätöstilanteissa. Kyseessä ei kuitenkaan ole joko-tai-suuntautuminen. Monet johtajat käyttävät johtaessaan informaatiota molemmilla tavoilla tilanteen mukaan.

Tapa esittää tietoa ja käyttäytyminen päätöksentekotilanteissa vaihtelee huomattavasti päätöksenteon ongelman mukaan. Diagnostinen tapa sopii enemmän rakenteellisiin ongelmiin, kuten suorituskyvyn

arviointiin tiettyjen ennalta päätettyjen mittarien mukaan. Interaktiivinen ote taas suosii tilanteita, jotka ovat epäselvempiä ja epävarmempia (Yusof, Hui, Rahman, Alam & Tse, 2012, 20-33) Tällaiset epäselvät päätöstilanteet ovat ominaisia esimerkiksi dynaamisessa toimintaympäristössä, tai tulevaisuutta koskevissa päätöksentekotilanteissa.

3.2.2 Tietoisuus omasta käyttäytymisestä

Behavioraalisen laskentatoimen löydöksistä hyötyvät mitä todennäköisimmin paitsi yrityksistä ja organisaatioista kiinnostuneet sidosryhmät, myös laskentatoimen ammattilaiset itse. Kutlukia (2017) mukaillen, laskentatoimen ammattilaisten tulisi itsekkin tutkia uudelleen heidän käyttäytymistään, ja muodostaa sitä kautta parempi ymmärrys laskentatoimen ja käyttäytymistieteiden tarjoamista selitysmahdollisuuksista. On oletettavaa, että havainnoimalla omaa toimintaansa, tai osallistuessaan tutkimuksiin sekä seuratessaan oman alan tutkimustyötä, olisi löydettävissä monia käyttäytymistieteellisiä ongelmia, jotka voitaisiin myös nähdä kehityskohteina. Parempi itsetuntemus, sekä tietoisuus taipumuksesta ajatella ja toimia tietyllä tavalla tietyissä tilanteissa, voisivat johtaa parempaan ymmärrykseen tehdyistä ja tekeillä olevista päätöksistä. Ymmärtämällä omaa toimintaa ja käytöstä, sekä päätöksiä, joihin itse tiedostamatta vaikuttamme monesti, olisi mahdollisuus kyetä tuottamaan laadukkaampia, sekä parempia päätöksiä.

Kutlakin (2017) mukaan talousammattilaiset esimerkiksi saattavat painottaa liikaa lyhyen aikavälin tavoitteita sekä mittareita, eivätkä kiinnitä tarpeeksi huomiota käyttäytymisen aiheuttamiin pidempiaikaisiin tai jatkuviin seurauksiin. Tämä voi johtua ehdollistumisesta aikaisemmassa työurassa ja koulutuksessa opittuihin tapoihin, joissa ei ole huomioitu käyttäytymistieteellistä suuntausta tarpeeksi (Caplan, 1989, 109-123). Behavioraalinen laskentatoimi keskittyy Kutlakin mukaan enemmänkin pitkän aikavälin haasteiden ja mahdollisuuksien tunnistamiseen, sekä -suorituskykyyn.

3.2.3 Budjetointi ja osallistaminen

Yksi tutkituimpia aiheita johdon laskentatoimen puolella on ollut varsinkin behavioraalisen tutkimuksen alussa budjetointi. Budjetoinnissa behavioraalinen laskentatoimi on kiinnostunut muun muassa analysoimaan yksilöiden eroja motiivien, riskiin suhtautumisen ja kommunikoinnin sekä käyttäytymisen kanssa. Neuvottelututkimuksia on myös sovellettu budjetoinnin parissa.

Budjetit ja standardit ohjaavat ihmisiä tiettyihin tavoitteisiin ja motivoivat heitä. Budjetteja voidaan käyttää myös suorituskyvyn arvioimiseen. Budjetit ja standardit vaikuttavat merkittävästi

käyttäytymiseen, ja vaikutuksen määrä riippuu pitkälti tavoitteiden saavutettavuudesta (Kırsakürek & Pekcan, 2005, 107-125). Lisäksi käyttäytyminen itsessään voi myös vaikuttaa budjetointiprosessiin.

Bronwellin (1982, 12-27) mukaan budjetoinnissa ohjaamisen, arvioimisen ja palkitsemisen avulla saavutetaan vain merkittäviä tuloksia silloin, kun ohjattavat eli alaiset ovat itse hyvin sitoutuneita budjettiin, sekä ovat saaneet itse osallistua budjetin suunnitteluun sekä laatimiseen. Osallistamisella voidaan siis nähdä olevan myönteisiä vaikutuksia budjetointi- ja päätäntäprosessiin sitouttamisessa. Jos johtajat siis haluavat johtaa yhä enemmän budjetoimalla, sekä arvioimalla suorituksia sen mukaan, olisi myös keskeistä, että arvioitavat pääsisivät vaikuttamaan budjetointiin, jonka mukaan heiltä odotetaan suorituksia. Sitoutuminen, ja mahdollisuus päästä vaikuttamaan ovat keskeisiä onnistumisen edellytyksiä tämänkaltaisessa toimintatavassa. Kutlukin (2017) mukaan toinen syy, miksi johtajat saattavat nojata vankasti budjetoimiseen, jonka avulla he arvioivat alaisiaan, on se, että he kokevat sen olevan reilua. Kun organisaation ihmiset sitoutetaan tietyn toimintatavan ja mittareiden ympärille, on täten myös reilua, että suorituksia arvioidaan tätä kautta. Osallistaminen nähdään siis reiluksi tavaksi toimia.

Ei-taloudellisia mittareitakin suorituskyvyn arvioimisessa suositaan. Niillä voidaan paremmin tukea pitkän aikavälin suorituskykyä työntekijöiden, ja koko organisaation puolesta, ja ne ovat joustavampia ja kattavampia, ja täten helpompia työntekijöille suoriutua. Työntekijöiden ajatellaan tämän myötä ymmärtävän paremmin pitkän aikavälin tavoitteita, sekä asemaansa yrityksessä (Chia, Lau & Tan, 2014, 203-232). Aiemmin mainittu Kalpanin ja Nortonin Balanced Scorecard vastaa juuri ongelmaan talousmääreiden ja mittareiden vajavaisuudesta. Kaplanin ja Nortonin mukaan johtajat saattavat painottaa taloudellisten mittarien mukaan liikaa lyhyen aikavälin etuja ohittaen pitkän aikavälin seuraamisen.

3.3 Homo economicus -vai Homo sapiens?

3.3.1 Homo economicus

Kirjassaan ”Behavioral Accounting” (2013) luvussa 2; ”Homo Economicus In Accounting And Finance: Lessons From Behavioral Economics”, tutkija Andreas Hellmann kirjoittaa Homo economicus-mallin käytöstä, ja sen heikkouksista sekä vajavaisuuksista. Aihe on tärkeä, ja alleviivaa kaikkea käyttäytymistieteellistä tutkimusta talouden sovelluksien ja teorioiden saralla. Homo economicuksessa on kyse täydellisestä ja kaikkivoipaisesta taloudellisesta toimijasta, jota usein talouden teorioissa, mallintamisessa ja yksinkertaisissa malleissa implementoidaan. Monet

kauppatieteellisistä, sekä varsinkin taloustieteellisistä teorioista on rakennettu Homo economicuksen varaan, jotta todellisuutta kyettäisiin yksinkertaistamaan ja mallintamaan. Homo economicukselle olennaisia luonteenpiirteitä ovat pohjaton ahneus ja rationaalisuus.

Hellmann tuo esille mallin vajavaisuuksia, ja arvioi, että tarvitaan enemmän monitieteistä tutkimusta laskentatoimessa keskittyen erilaisiin taloudellisiin toimijoihin. Hän mukaansa ihmiset luottavat heuristiikkaan ja ennakkoluuloihin päätöksenteossa, ja että informaatio, jota markkinoilla toimivat käyttävät päätöksentekoonsa, ei välttämättä ole neutraalia, ennakkoluulotonta ja arvovapaata. Hellmannin mukaan integroimalla sosiaalisia, kognitiivisia sekä emotionaalisia tekijöitä mukaan taloudellisen päätöksenteon selvittämiseen, yrittää behavioraalinen tiede selvittää, miksi ihmiset eivät kuitenkaan aina käyttäydy, kuten Homo economicus. Behavioraalisen tieteen yhtenä suurimpana tavoitteena voidaan nähdä pyrkimys osoittaa, että yksilöt eivät ole täysin itsekeskeisiä käytännössä, ja ovat myös sosiaalisempia kuin Homo economicuksen malli antaa olettaa. Käytännön maailmassa on monia tilanteita ja hetkiä, jolloin ihmisten motivaatio ei riipu täysin omista tavoitteista. Esimerkkejä tällaisesta toiminnasta on esimerkiksi hyväntekeväisyys, vapaaehtoistyö ja monet muut auttamisen muodot, jotka eivät näy toimijan oman nähtävän varallisuuden kasvuna. Näin toimivaa henkilöä voidaankin kutsua altruistiksi, jos hän saa hyötyä tai mielihyvää muiden kasvaneesta mielihyvästä.

3.3.2 Peliteoriat ja Homo economicus

Peliteoriassa, jossa mallinnetaan taloudellisten toimijoiden strategista käyttäytymistä, on havaittu seuraavaa Homo economicus ajatuksen pohjalta. Uhkavaatimuspelissä (ultimatum-game), jossa pelin aloittajalle, eli ehdottajalle annetaan mahdollisuus päättää 100 rahayksikön jakamisesta toisen pelaajan, eli vastaajan kesken. Jos ehdottaja ehdottaa jotain summaa jaettavaksi, voi vastaaja joko hylätä tai hyväksyä tarjouksen. Jos tarjous tulee hylätyksi, eivät kummatkaan pelaajat saa mitään (Guth. 1982). Jos molemmat pelaajat ovat Homo economicuksia, olisi oletettavissa, että ehdottaja ehdottaisi pienimmän mahdollisen summan, jotta saisi pitää mahdollisimman paljon itsellään. Vastaajana toimiva Homo economicus taas hyväksyisi tarjouksen, koska pienin summa on parempi kuin ei mitään.

Camererin ja Fehrin (2006) mukaan todistusaineisto osoittaa, ettei näin kuitenkaan aina käy käytännön elämässä. Oikeasti tuskin kukaan hyväksyisi tarjousta. Tämä reaktio johtuu heidän mukaansa siitä, että ihmisillä on yleinen taipumus rankaista altruistisesti, kun sosiaalisia normeja on rikottu. Toisin sanoen, ihmiset tunnistavat epärehellisen käytöksen usein päätöksenteossa, eivätkä

halua tukea tai olla osallisena tällaisessa toiminnassa. Lisäksi eettiset tai kulttuuriset tavat saattavat suitsia epärehellistä käyttäytymistä. Useat tutkimukset (Camerer 1995; Hoffman, Caba & Smith, 1996; List & Cherry 2000) osoittavat, että useimmat pelin tarjoukset olisivat 40-50 prosentin välissä jaettavasta summasta, joka on jo melko reilua pelaajien kesken. Alle 20 prosentin tarjouksia kokeissa on tullut hyvin vähän, jos ollenkaan. Tulokset osoittavat, että ihmiset eivät käyttäydykään Homo economicuksen tavoin, vaan vastaajat rankaisevat ehdottajia, jos he kokevat näiden pelaavan epäreilusti.

3.3.3 Rajoitettu rationaalisuus versus Homo economicus

Huomioitavaa on, että Homo economicuksen mallissa on useita puutteita vertailtaessa todellisen elämän taloudellisiin toimijoihin. Mallin vaatima täysi rationaalisuus vaatisi täydelliset kognitiiviset, jotka ovat kuitenkin tutkitusti rajalliset ihmisillä (Hellmann, 2013). Kahneman (2003) selittää, että ihmismielen tuottamaan kognitiiviseen ajatteluun, vaikkapa kriittiseen ajatteluun tarvitaan keskittymiskykyä ja muistikapasiteettia. Nämä molemmat ovat rajallisia ihmisillä, jonka tuloksena ihmiset ovat taipuvaisia yksinkertaistamaan saatavilla olevia valintoja, eivätkä välttämättä kykene samantapaisiin ratkaisuihin, kuin Homo economicuksen ajateltaisiin kykenevän. Rajoitettu rationaalisuus tarkoittaa siis sitä, että ihmiset joutuvat päivittäin päätöksenteossaan operoimaan rajoitettujen kykyjen kanssa analysoidakseen näitä tietoja. Rajoitettu rationaalisuus poissulkee Homo economicuksen käytön, jos halutaan tutkia oikeita ihmisiä, ja heidän käyttäytymistään.

Rajallisen kognitiivisen kapasiteetin takia, on ihmisillä Hellmannin mukaan taipumus tukeutua oikoreitteihin, yksinkertaistuksiin ja heuristiikkaan, kun he järjeistävät tuntemattomia asioita. Heuristiikkaa käyttävät esimerkiksi tukeutuvat suuresti aikaisempiin kokemuksiin ja kontekstin informaatioon. Heuristisesti ajatellen aivot kykenevät ajattelemaan asioita nopeammin läpi. Gigerenzer ja Goldstein (1996) sekä Gigerenzer ym. (2002) ehdottavat, että arviointi perustuu usein jopa vain yhden vihjeen varaan. Heidän mukaansa ihmiset etsivät muististaan niin kauan vihjeitä, kunnes he löytävät sellaisen, joka mahdollistaa arvioinnin. Muita heuristisia toimintatapoja ovat muun muassa edustavuusheuristiikka, saatavuusheuristiikka, säätöheuristiikka ja ankkurointi.

Edustavuusheuristiikassa ihmiset tekevät päätöksiä samankaltaisuuden perusteella. Jos jokin asia muistuttaa jotain tiettyä kategorialla, on ihmisillä tapana sijoittaa se sinne helpommin (Kahneman & Tversky, 1972, 1973; Tversky & Kahneman, 1983; Kahneman & Frederick, 2002). Taloudessa, sijoittajat ja muut taloudelliset toimijat voivat esimerkiksi arvioida väärin yritysten taloudellista menestystä sijoituspäätöksissään. He voivat aikaisemman menestyksen perusteella ajatella tulevan

jatkuvan samankaltaisesti yrityksen osalta (Hellmann. 2013, 40). Saatavuusheuristiikassa ihmiset arvioivat esiintymistiheyden todennäköisyyttä aikaisempien asiaankuuluvien tapauksien avulla (Tversky & Kahnemann, 1973). Ankkurointia ja säätöheuristiikkaa ihmiset käyttävät arvioidessaan jonkin kiinteän aloitusarvon kautta tapahtumia, ja muuttaessaan arviotaan vasta, kun ennen viimeistä päätöstä. Ihmiset tyypillisesti epäonnistuvat tehdessään säätöjä ja muutoksia poispäin omasta ankkurointipisteestään, vaikka se olisi suotavaa (Tversky & Kahneman 1974). Ihmiset eivät siis ole valmiita muuttamaan mielipidettään tai kantaansa riittävän nopeasti, tai tarpeeksi usein, vaikka todistusaineisto osoittaisikin tämän puolesta. Ihmiset ovat myös yleisesti ylikuottavia ja uskovaisia sen suhteen, että he kykenisivät ennustamaan tulevaisuutta paremmin kuin he oikeasti pystyvätkään. Lisäksi ihmiset elävät uskomuksessa, että heillä olisi enemmän kykyä kuin muilla, ja he ovat myös usein ylioptimistisia heidän tulevaisuudestaan (Lichtenstein, Fischhoff & Phillips, 1982; Cooper, 1988; De Bondt, 1998; Odean, 1999; Barber & Odean, 2002).

3.3.4 Muotoilu- ja asetteluvaikutus laskentatoimessa

Tiedostamalla sen, ettei ihmisillä ole Homo economicuksen tapaan rajoittamattomia, tai täydellisiä kognitiivisia kykyjä arvioida saatua informaatiota ja tehdä sen pohjalta päätöksiä, voi joillakin taloudellisilla toimijoilla olla usein kannustimia hyödyntää näiden rajallisten ominaisuuksien tarjoamia mahdollisuuksia. Yksi tällainen mahdollisuus piilee esimerkiksi tilinpäätöstietojen esittämisessä sijoittajille, sekä yrityksen sidosryhmille käyttäen muotoilu- ja asetteluvaikutusta (eng. framing effect). Tällä tarkoitetaan periaatetta, jonka mukaan ihmisten valintoihin vaikuttaa se, miten vaihtoehdot tai informaatio on aseteltu esille -eli millä tavoin ne on esitetty. Kehystysvaikutuksen avulla voidaan vaikuttaa ihmisten päätöksentekoon, ja manipuloida sitä (Decisionlab, 2019). Vaikka itse tilinpäätökset ovat varsin standardoituja ulkoasultaan, esittävät monet yritykset Internet-sivustoillaan tilinpäätöstietoja varsin vapaassa muodossa, jolloin asettelua sekä muotoilua voidaan harrastaa. Käyttämällä emotionaalista valtaa, elementtejä kuten designia, värejä ja musiikkia moniulotteisessa Internetissä, voivat yritykset vaikuttaa enemmän sidosryhmiensä arviointiin sekä päätöksentekoon, kuin vain pelkän tiedon avulla. Psykologian kirjallisuus on tuottanut paljon todistusaineistoa kehystysvaikutuksista päätöksenteossa (Tversky & Kahneman, 1981; Kahneman & Tversky, 1984; Thaler, 1980; Dunegan, 1993; Gonzales, Dana, Koshino & Just, 2005; De Martino, Kumaran, Seymour & Dolan, 2006).

3.4 Teoreettinen viitekehys hahmottamaan sekä jäsentämään koko behavioraalista tutkimusalaa

3.4.1 Jacob G. Birnbergin nelivaiheinen teoreettinen viitekehys

Tämän tutkielman yhtenä päälöydöksenä voidaan pitää Jacob G. Birnbergin muodostamaa teoreettista viitekehystä (A Proposed Framework For Behavioral Accounting Research, 2011) behavioraalisen laskentatoimen tutkimuksesta ja kirjallisuudesta. Behavioraalisen laskentatoimen tutkimusala on Birnbergin mukaan monipuolisempi kuin koskaan aiemmin. Ala on laajentunut, syventynyt ja monimutkaistunut huomattavasti. Tämä muutos reflektoi nykyistä tärkeää trendiä BAR-tutkimuksessa; viitteet ja lähteet, sekä laskentatoimen behavioraaliset tutkijat ovat monipuolistuneet. Selkeitäkin kehityslinjoja on havaittavissa. Behavioraalinen päätöksenteko sekä kognitiivisen psykologian kirjallisuus ovat olleet merkittävä osa kehitystä, ja niillä on ollut suuri vaikutus BAR-tutkimukseen Camererin (2001) mukaan. Lisäksi behavioraalinen tutkimus on kasvanut myös muiksi sosiaalisiksi tieteen lajeiksi. Taloutta, ja myös muita aloja käsittelevistä eksperimentaalisista (kokeellisista) tutkimuksista on tullut valtavirtaa McCafferyn ja Slemrodin (2006) mukaan.

BAR-tutkimuskentän laajetessa, on ongelmana tieteen peruskysymysten hämärtyminen ja asetelmien muuttuminen. Aiemmin selkeinä olleet asiakokonaisuudet monipuolistuvat. Uutta syntyy ja vanhoja ajatuksia, sekä teoreettisia malleja oikaistaan tai täydennetään. Tieteellisen kehityksen keskellä, varsinkin tuoreilla tieteenaloilla saattaa esiintyä identiteettikriisejä, ja olisi myös tärkeää kyetä määrittelemään, mikä on ominaista juuri tälle tutkimusalalle. Samaa mieltä on Birnberg. Hänen mukaansa laajeneminen itsessään on myös haaste. Behavioraalisen laskentatoimen selkeä määritelmä hämärtyy, ja olisi tärkeää pystyä ylläpitämään selkeää kuvaa tutkimusalasta.

Birnbergin (2011) muodostama neliosainen teoreettinen viitekehys tarjoaa selkeän rakenteen, jonka kautta behavioraalisen laskentatoimen kirjallisuutta voi tarkastella kokonaisuutena, sekä erottaa sieltä selkeät segmentit eli luokat, joihin jaotella kirjallisuutta sekä tietynlaiset tutkimukset. Viitekehys luokittelee behavioraalisen laskentatoimen sen mukaan, missä tutkimuksen fokus on: yksilössä, ryhmässä, organisaatiossa tai yhteiskunnassa, eli siinä muodossa missä laskentatoimea harjoitetaan, ja missä havaintoyksiköissä sitä ajatellaan tutkittavan. Tämä helpottaa jaottelua ja ajatustenvaihtoa, sekä erilaisten tutkimusten positioimista tutkijoiden välillä. Birnberg on viitekehyksessään luonut neljä kategoriaa, joiden mukaan luokitella tutkimuskysymyksiä, joita alalla selvimmin esiintyy. Näitä kategorioita ovat:

Yksilöt

Nämä tutkimukset kohdistuvat yksittäisen henkilön luonteenpiirteisiin, käyttäytymiseen, ja reaktioihin tiettyä laskentainformaatiota kohtaan. Yksilölähtöinen tutkimus on ehdottomasti suosituin behavioraalisen laskentatoimen osa-alueista. Sen voidaan katsoa sisältävän myös omia alaluokkiansa. Yksi alaluokka voi olla esimerkiksi keskittynyt ongelmanratkaisuun, toinen strategiseen käyttäytymiseen. Aikaisemmat BAR-tutkimukset olivat lähes kaikki yksilötasolla tuotettuja, ja se jatkaa edelleen hallitsevana tutkimusmuotona. Esimerkiksi Shields (2007) raportoi, että 90 prosenttia tieteellisistä julkaisuista vuosien 2004 ja 2007 välillä tutkivat nimenomaan yksilön käyttäytymistä. Tämä tutkimus tulee käsittelemään ja etsimään viimeisimpiä ja mielenkiintoisimpia löydöksiä behavioraalisen laskentatoimen alalta, jotka suuntautuvat juuri pääasiassa yksilölähtöiseen tutkimukseen.

Ryhmät

Ryhmä-aspekti käsittää tutkimuksia, joissa relevantti tarkasteluyksikkö koostuu muutamista yksilöistä, jotka muodostavat pienehkön ryhmän. Ryhmän tarkkailun keskiössä ovat osallistujien reaktiot, kanssakäynti ja kommunikointi, sekä ryhmässä käyttäytyminen (Birnberg, 2011). Ryhmän havainnointi muuttuu tutkijalle sitä haasteellisemmaksi järjestää ja tarkkailla, mitä enemmän ryhmään kuuluu jäseniä. Monissa tutkimuksissa ryhmän koko on alle 10 henkeä.

Organisaatiot

Organisaatiotasolla kokonainen organisaatio itsessään toimii tarkasteluyksikkönä. Tarkastelu ja tieteellinen kiinnostus tällä tasolla saattavat ohjautua usein luontevasti organisaation toimintatapojen tai rakenteen pariin, miten ihmisten käyttäytyminen laskentatehtävien parissa vaikuttaa muuhun organisaatioon, tai organisaation suorituskyykyyn kokonaisuutena.

Ympäristön olosuhteet

Nämä tutkimukset käsittelevät laskentatoimen roolia yhteiskunnassa. Keskeistä on laskentatoimen ja yhteiskunnan välinen vuorovaikutus (Birnberg, 2011, 4). Muutamia mielenkiintoisia esimerkkitutkimuksia alasta käsittelevät muun muassa Ison Britannian entisen pääministerin Margaret Thatcherin aikomuksista yksityistää British Rails, ja miten tämä vaikutti kirjanpidon ja tekniikan suhteellisiin rooleihin organisaatiossa (Dent, 1991), tai miten kirjanpito-standardit voivat vaikuttaa tuotantostandardien kautta ympäristön ja markkinoiden muotoutumiseen. Jeacle (2003) tutki tätä ilmiötä vaatteiden vakiokokojen määrittämisessä tuotantostandardien vaikutuksesta.

3.4.2 Yhteisiä piirteitä sekä ongelmia yksilölähtöisille tutkimuksille

Ennen perehtymistä kahteen tutkimusalaan, joissa on jaoteltuna karkeasti kahden eri teoriakunnan tutkimuksia yksilöistä laskentatoimen parissa, käydään läpi yksilökeskeisen tutkimuksen yhteisiä piirteitä, sekä ongelmia. Yksilöitä tutkivissa tutkimuksissa on monia yhtymäkohtia, jotka ovat tärkeitä tunnistaa. Yksilökeskeiset tutkimukset ovat tutkitusti suosituimpia behavioraalisen laskentatoimen osa-alueista (Shields, 2007). Yksilö on usein tutkijoille helpoin tutkimuksen kohde. Yksilöiden kautta tutkimukset ja kokeet ovat helpompia toteuttaa, lähinnä kokeiden ja niiden suunnittelun yksinkertaisuuden takia. Yksilölähtöinen tarkastelutapa on myös luonnollinen BAR-tutkimukselle, joka nojaa vahvasti muun muassa psykologiaan (Birnberg, 2011, 4). Alla lyhyesti muutamia yhteisiä piirteitä yksilötutkimuksille. Alla lyhyesti esiteltynä muutamia yhteisiä piirteitä yksilötutkimuksille.

Koehenkilöt ja sukupuolikysymykset yksilötutkimuksissa

Yksilölähtöiset tutkimukset perustuvat pääasiassa kokeelliseen tutkimukseen. Näissä tutkimuksissa koehenkilöt ja heidän valintansa tutkimuksen suunnittelun ja toteuttamisen keskiössä. Birnbergin (2011, 5) mukaan kokeelliset tutkimukset ovat kokeneet ison muutoksen koskien juuri koehenkilöitä. Nykyään yhä etenevissä määrin, käytetään laskentatoimen ammattilaisia koehenkilöinä opiskelijoiden tekemien roolikokeiden sijaan, jotta saataisiin autenttisempaa ja validiteetiltaan parempaa kuvaa tutkittavista ilmiöistä. Tutkimuksissa, joissa käytetään ammattilaisia, oletetaan, että he myös toimivat näin työssään (Fehr & Leibbrandt, 2008). Monia oppilaita käytetään kokeissa kuitenkin esimerkiksi mallintamassa naiiveja sijoittajia, tai muita taloudellisia toimijoita ilman oletusta ammattimaisesta taustasta (Tan & Tan, 2009).

Sukupuolijakauma koehenkilöiden keskuudessa on yksi asia, josta BAR-tutkimus ei ole vielä ollut erityisen kiinnostunut Birnbergin (2011, 6) mukaan. Muutamissa tutkimuksissa on kuitenkin esiintynyt, että sukupuolien välillä on merkittäviä eroja ja riippuvuussuhteita osa-alueilla kuten riskinotossa (Jacobsen, Lee & Marquering, 2007; Huang & Kisgen, 2008), kilpailussa ja kilpailemisessa (Gupta, Poulsen & Villeval, 2005) sekä neuvottelukäyttäytymisessä (Bowles, Babcock & Lai, 2007). Yksilökeskeinen BAR-tutkimus voidaan jakaa karkeasti kahteen eri osioon. Yksilöllisiin valintateorioihin (individual choice theories), sekä strategisiin valintateorioihin (strategic choice theories).

3.4.3 Yksilöllisten valintateorioiden löydöksiä

Vastuullisuus ja eettisyys ovat tutkittuja aiheita yksilötutkimuksessa. Vastuullisuutta tutkitaan erityisesti johdon laskentatoimen puolella (Argyris, 1952; Prakash & Rappaport, 1977). Vastuullisuus

ei ainoastaan kysy, mitä työntekijä kokee vastuullisena, vaan myös sitä, kenelle työntekijä kokee olevansa vastuullinen vastaanottaessaan ristiriitaisia vaatimuksia ympäristöstä (Johnson & Kaplan, 1991; Messier & Quilliam, 1992). Eettinen behavioralismi keskittyy usein yksilön käyttäytymiseen. Noreen (1988) tarjoaa linkin etiikan ja agenttiteorioiden välille. Hän väittää, että sopimuksen osapuolilta voidaan odottaa sosiaalisten normien seuraamista. Sosiaalisilla normeilla ja eettisellä ajattelulla nähdään siis olevan selkeä yhteys.

Mieliala

Mieliala, ja sen vaikutukset yksilöön ovat kanssa olleet keskeisiä tutkimuksenkohteita. Nämä tutkimukset ovat tärkeitä behavioraaliselle laskentatoimelle, koska erilaiset mielialat ja mielentilat tutkitusti vaikuttavat päätöksentekijän käsityksiin ja havaintoihin, sekä päätöksiin. Huomioitavaa on Birbergin (2011) mukaan, että vaikka mielentilan voidaan nähdä vaikuttavan myös strategisen puolen valintateorioiden tutkimukseen, tutkitaan sitä enemmän yksilön päätöksenteon yhteydessä. Keskeinen havainto on, että mieliala saattaa vaikuttaa menneisiin muistioihin, kun niitä poimitaan muistista. Positiivisen mielentilan nähdään johtavan positiivisten lopputulosten hakemiseen vertailukelpoisissa tilanteissa, ja sama pätee toisin päin negatiivisen mielentilan kanssa. Write ja Bower (1992) BAR-tutkimuksessaan tutkivat muun muassa päätöksentekijöiden emotionaalista tilaa (iloinen, neutraali, surullinen) liittyen päätöksen riskin tasoon ja onnistumisen todennäköisyyteen. Kuten he ajattelivat, vaikuttaa päätöksentekoon vahvasti päätöksentekijän mieliala. Iloiset päätöksentekijät antavat korkeampia todennäköisyyksiä positiivisille tapahtumille, ja pienempiä todennäköisyyksiä negatiivisille lopputulemille. Samanlaisiin tuloksiin ovat muun muassa päätyneet Moreno ym. (2002) sekä Kida ym. (2001).

Psykologit sekä kokeelliset taloustieteilijät ovat tutkineet myös muita tunnetiloja, jotka voivat olla laskentatoimen kannalta mielenkiintoisia. Lerner ja Keltner vuonna 2000 ja 2001 raportoivat, että pelokkaat ja epävarmat koehenkilöt tekevät pessimistisempiä ennusteita ja enemmän riskiä-kaihtavia päätöksiä. Sen sijaan aggressiivisuuden koettiin lisäävän osallistujien tekemiä optimistisempia riskianalyyseja, ja riskiä etsiviä valintoja. Mielenkiintoista oli myös, että aggressiivisten osallistujien päätökset olivat tuloksissa lähempänä iloisten osallistujien, kuin surullisten osallistujien päätöksiä ja valintoja. Tutkimusten tulokset nostattavat esiin mielenkiintoisen kysymyksen siitä, altistavatko erilaiset tunnetilat ja mielialat ihmisisiä ylipessimistisiksi tai -optimistisiksi.

3.4.4 Strategisten valintateorioiden löydöksiä

Birbergin (2011, 16) mukaan tutkimukset, jotka tutkivat koehenkilöiden strategista käyttäytymistä, ovat verrattain uusia BAR-tutkimuksen saralla. Strategiset valintateoriat eroavat aikaisemmasta yksilöllisistä valintateorioista siinä, miten ne suhtautuvat toimijan käyttäytymiseen. Yksilöllisissä valintateorioissa käyttäytyminen on sisäistä, kun taas strategisissa valintateorioissa toimijan käyttäytyminen on jollain tapaa riippuvaista myös toisen toimijan tai yksilön käyttäytymisestä. Strategian tutkiminen vaatii siis vuorovaikutusta. Lisäksi vastakohtana yksilöllisille valintateorioille, strategisten valintateorioiden tutkimuksessa päätöksentekijän tulee harkita tehtyjä valintoja, ja todellisen, eikä vain hypoteettisen osapuolen tekemiä valintoja.

Neuvottelututkimukset

Neuvottelut ovat läsnä kaikkialla liiketoiminnallisessa maailmassa. Kuinka ihmiset neuvottelevat ja mikä motivoi heitä käyttäytymään tietyllä tavalla, on kiinnostuksen kohteena koko behavioraalisen laskentatoimen alalla. Neuvotteluissa Birbergin (2011, 17) mukaan esimerkiksi informaation epätasaisen jakautumisen voidaan nähdä vaikuttavan neuvotteluihin, kuten myös osapuolien kannustimien. Merkittäviä suuntauksia neuvottelututkimuksissa ovat esimerkiksi siirtohinnoitteluneuvottelut ja niihin liittyvä kirjallisuus. Haka ym. (2000) tutkivat muun muassa sitä, miten johtajien hallussa olevan tietojen tarkkuuden vaihtelu muutti lopputuloksia neuvotteluissa. Osallistujat, jotka neuvottelivat epätarkemman tiedon kera, pyrkivät neuvottelemaan strategisemmin. He yrittivät saavuttaa parhaan hinnan yhteisymmärryksen kariutumisen riskin hinnalla. Sen sijaan, osapuolet tarkemman tiedon kera käyttivät neuvotteluprosessia välittääkseen toiselle osapuolelle tietoja asemastaan yrittäen saavuttaa enemmän informatiivisen päätöksen.

Huijaustutkimukset

Huijaustutkimukset (cheap talk studies) sopivat myös strategisen vuorovaikutustutkimuksen piiriin (Kachelmeier, Smith & Yancy, 1994; Rankin, Schwartz & Young, 2003). Tutkimuksissa on havaittu, että jos ehdotus toiselta vastapuolelta on sitova, eikä ei-sitova, esiintyy sitoumuksen vastaanottajalla enemmän huijauspuhetta (Kachelmeier, Smith & Yancy, 1994; Zhang, 2008). Myös kolmannella, läsnäolevalla mutta ei neuvotteluihin osallistuvalla osapuolella on nähty olevan positiivisia vaikutuksia neuvotteluissa osapuolien rehellisyyteen. Fehr ja Gaechterin (2000) sekä Zhangin (2008) mukaan kolmas osapuoli usein suitsii neuvotteluissa toisen vastapuolen epärehellisyyttä.

Maine

Me kaikki käytämme usein toistemme menneeseen käyttäytymiseen pohjautuvaa informaatiota, eli mainetta tehdessämme valintoja. Organisaatioissa yksilöt käyttävät muiden mainetta arvioidessaan esimerkiksi vastapuolen kykyä tai luotettavuutta. Tutkimuksia on kuitenkin tuotettu vähän siitä, mikä

on maineen rooli yhden osapuolen halukkuudessa luottaa toiseen osapuoleen. Tutkimusten tulokset ovat jokseenkin ristiriitaisia. Muutamissa tutkimuksissa, esimerkiksi Schwartzin ja Youngin (2002) tutkimuksessa havaittiin, että ihmiset pyrkivät jatkuvasti oppimaan vastapuolistaan ja kerryttämään taustatietoa. Duffy ym. (2009) toimitti taas toisen suuntaista tietoa maineista ja niiden vaikutuksista. Kokeissa osallistujat eivät sittenkään välttämättä aina tunnistanee tiedon hankkimisen arvoa toisen osallistujan menneestä käytöksestä. He raportoivat, että osallistujat, jotka saivat välittömästi maksuttomia palauteinformaatioita koskien toisten käyttäytymistä, käyttivät enemmän palaute-mainepohjaista tietoa. Sen sijaan ne osallistujat, jotka eivät saaneet palauteinformaatiota toisten osallistujien käytöksestä, eivät käyttäneet hyödyntäneet informaatiota samalla tasolla. Lisäksi lisätessään palauteinformaatioon muodollisen hinnan, eivät osallistujat halunneet käyttää enää sitäkään vähää tietoa, vaikka se olisi saattanut olla tuottoisampi vaihtoehto toimia niin. Saadut tulokset ovat siis hieman ristiriidassa aiemman esitellyn tutkimuksen (Schwartz & Young, 2002) kanssa.

3.5 Johdon laskentatoimi ja talousraportointi

3.5.1 Johtajien valvonta talousraportoinnissa

Ernstin ja Youngin (2010) mukaan kirjanpitopetokset ovat lisääntyneet huomattavasti viime vuosina. Petollinen talousraportointi voi muun muassa olla Eierlen sekä Schleicherin (2013) mukaan kirjanpitotositteiden ja dokumenttien manipuloimista, relevantin materiaalin pimittämistä, olemattomien liiketoimien kirjaamista, kirjanpitostandardien vääränlaista soveltamista. Tämä on nostanut esille kysymyksiä paitsi petoksista, myös johdon käyttäytymisestä taloudellisen raportoinnin kirjallisuudessa. Haasteita on myös globaaleissa ympäristöissä. Vaikka toimivat valvontarakenteet nähdään välttämättöminä korkealaatuisen raportoinnin varmistamiseksi, eroavat ne toisistaan suuresti eri maiden välillä. Kaikki valvontajärjestelmät eivät siis ole yhtä tehokkaita. Tämä aiheuttaa aukkoja sekä ongelmia tulkita ja yhtenäistää petollista käyttäytymistä eri maissa.

Ongelma Euroopassa tällä hetkellä on, että yhtä virallista valvontajärjestöä institutionaalisen talousraportoinnin valvonnalle ei ole. Seurauksena, erilaisilla valvontaelimillä voi olla hyvin erilaisia pätevyyskysymyksiä ja kykyjä toimia (Fédération des Experts Comptables Européens, 2001). Esimerkiksi tilintarkastusten suorittamistiheys valvontatoimenpiteenä vaihtelee maittain. Toimeenpanoelimien rangaistukset voivat johtaa yrityksen markkina-arvon laskuun, tai oikeudenkäyntikuluihin (Cheng & Farber, 2008). Itsenäisten toimeenpanoelimien toimet ovat tutkitusti lisänneet johtajien vaihtuvuutta (Arthaud-Day, Celto, Dalton & Dalton, 2006; Wang & Chou, 2011; Collins, Masli, Reitenga &

Sanchez, 2009). Syytteet ja rangaistukset johtajien toimista ovat vaikuttaneet myös osakkeiden hintoihin ja kehitykseen, koska sijoittajat seuraavat usein tarkasti yrityksen johtoa (Collins, Masli, Reitenga & Sanchez, 2009).

Agenttiongelmien ja erinäisten sopimuksien vaatimuksien, sekä mahdollisten palkkioiden ja optioiden takia johtajilla on pyrkimys manipuloida taloudellista laskentainformaatiota. Tämän ongelman takia talousraporttien täytöntöönpano ja niiden valvominen ovat ensiarvoisen tärkeitä, jotta talousraporttien korkea laatu, sekä luotettavuus ja oikea kuva säilyisivät. Eierlen sekä Schleicherin tutkimuksen ”Enforcement And Managers Financial Reporting Behavior: A Review Of The Empirical Enforcement Literature” (2013) mukaan yrityksissä, joissa on enemmän valvontaa johdolle, on johdon vaihtuvuus suurempi, ja lasku suorituskyyvyssä. Agenttiongelmakin voivat luoda kysyntää valvontaelimille. Agenttiongelmien keskellä, on johdolla kannustin vaikuttaa taloudelliseen informaatioon, jonka pohjalta heitä arvioidaan. Yksi ratkaisu ongelmaan on vaatia tilintarkastusta myös näiltä, usein sisäisen laskentatoimen raporteilta, mikä voi parantaa tiedon oikeellisuutta ja kasvattaa siten luottamusta sidosryhmien kesken. Lisätarkastuksilla on tosin taipumus viedä luottamusta osapuolien väliltä, johdon kokiessa ne luottamuksen puutteena. (Gjesdal, 1981).

3.5.2 Havaintoja johtajien käyttäytymisestä talousraportoinnin valvonnan yhteydessä

Valvonnan vaikutus johdon käyttäytymiseen taloudellisessa raportoinnissa

Valvontatoimet käyvät tutkitusti kalliiksi johdolle (Cheng & Farber, 2008). Johdon valinta käyttää tai olla käyttämättä mahdollisuuksia talousraportointipetoksiin ja -väärinkäytöksiin riippuu suuresti valvontaelimien langettamien rangaistusten suuruudesta suhteessa saavutettavaan etuun. Tätä pelotevaikutusta käytetään hyväksi kitkettäessä johdon kannustimia vääränlaiseen toimintaan. Pelotevaikutus riippuu suurelta osin elimien toiminnasta ja ominaisuuksista, kuten tarkastustiheydestä.

Vaikutukset tuloksen johtamiseen ja hallintaan

Johto voi pyrkiä näyttämään tulosta paremmalta kuin olisi aiheellista omaa etuaan tavoitellen. Valvonnalla voidaan puuttua tähän, mutta vain kirjanpitosstandardien sallimissa rajoissa. Jos standardit ovat väljiä, voivat johtajat niiden suojissa toimia omaksi edukseen ilman pelkoa sanktioista Eierlen sekä Schleicherin mukaan. Johdolla voi olla myös taipumusta piilottaa yrityksen todellinen suorituskyyky heidän etujensa vuoksi (Shleifer & Vishny, 1997). Johto peilaa piilottamisen etuja vahvasti mahdollisiin rangaistuksiin, joita valvontatoimenpiteistä saattaa aiheutua. Pelotevaikutus voi siis karsia kannustimia tämän suuntaiseen toimintaan. Valvontatoimenpiteiden tehokkuus kuitenkin

vaihtelee maittain, jolloin erilainen toiminta voi olla mahdollista eri yrityksissä. Tähän viittaavat muun muassa Hopen (2003) ja Glaumin sekä Streetin (2003) tutkimukset.

Muutokset johdon korvaussopimuksissa

Johdon korvaukset ovat usein sidottuja osaksi yrityksen suorituskykyyn ja tuloksentekokykyyn, tai johonkin muuhun omistajien määrittämään mittariin nähden. Ongelmia voi kuitenkin syntyä, jos johdolla on mahdollisuus manipuloida mittareita muuntelemalla taloudellista informaatiota ja sen raportointia (Healy, 1985, 106). Collinsin ym. (2005) mukaan, jos informaation tai sen raportoinnin väärinkäytöksiä ilmenee ja oikaisuja joudutaan antamaan, näkyy tämä usein negatiivisesti johdon palkkioissa. Eierlen sekä Schleicherin (2013) mukaan yritykset pienentävät johtajiensa tulospalkkausta raportointiväärinkäytösten paljastuttua. Tämän katsotaan pienentävän johdon kannustumia muokata informaatiota haluamaansa suuntaan. Tutkimuksia kuitenkin tarvittaisiin lisää, sillä nykyiset tutkimukset ovat vain Yhdysvalloista, eikä näiden tulosten perusteella voida yleistää kokonaisvaltaisesti, tai saada täydellistä tietoa muiden maiden käytännöistä.

Vertaisrehellisyys

Monet tutkimukset osoittavat, että päätöksentekijöillä on preferenssejä rehellisyyden tason suhteen. (Cardinaels & Jia, 2012; Evans, Hannan, Krishnan, & Moser, 2001; Matuszewski, 2010). Michael Paz, Bernhard Reichert ja Alex Woods (2013) tutkivat vertaisten rehellisyyden vaikutusta keskeisen johtajan rehellisyyteen budjettia suunnitellessa ja raportoidessa. Tutkimustulosten perusteella vertaisten rehellisyydellä oli vaikutusta tutkitavan johtajan rehellisyystasoon. Raporttien paljastaminen keskeiselle johtajalle johti hänen käyttäytymistään ja käsityksiään siihen suuntaan, millaisia muiden vertaisten raportit olivat. Tutkimus osoitti, että johtajat käyttivät vertaisten epärehellisyyttä oikeuttaakseen omaa epärehellisyyttään. Johtopäätöksenä voidaan todeta, että yhteisöt vaikuttavat voimakkaasti jäseniinsä ja vertaiset toisiinsa omassa toimintakulttuurissa. Hyvä käytös ympärillä voi johtaa yksilönkin hyvään käyttäytymiseen, mutta jos muut johtajat ympärillä käyttäytyvät normeja sekä sääntöjä vastaan, luo tämä myös houkutusta ja sosiaalista painetta kohdehenkilöillekin käyttäytyä samalla tavoin. Tietäen, että muut johtajat käyttäytyvät epärehellisesti, voi tämä johtaa kohdehenkilöäkin käyttäytymään normien vastaisesti, ja oikeuttamaan itse epärehelliseen käyttäytymiseen. Tutkijat nimittävät tätä tartuntavaikutukseksi. (Bersoff, 1999).

3.6 Etiikka laskentatoimessa

Eettiset arvot sekä pitäytyminen professionaalisessa toimintakoodissa ovat olennaisia laskentatoimen ammatissa. Laskentatoimessa etiikkaa käytetään edellytettäessä sopivaa käytöstä talousammattilaisilta. Youssefin ja Rachidin (2015, 1-24) mukaan talousammattilaisten sopiva käytös pitää sisällään oletuksen muun muassa rehellisyydestä, vaatimattomuudesta, oikeudenmukaisuudesta, varovaisuudesta, uskollisuudesta, innovatiivisuudesta, kunnioitettavuudesta ja riippumattomuudesta.

3.6.1 Epäeettisen toiminnan rationalisointi

Yksi keskeisiä eettisiä sovelluksia on laskentatoimen maailmassa epäeettisen toiminnan rationalisointi. Johtajat tai muut organisaation jäsenet saattavat käyttää rationalisointia -eli järjeistämistä- oikeuttaakseen tekojansa, epäilyttävää käyttäytymistä, tai kirjanpito- ja tilinpäätöstietojen vääriä tulkintoja, vaikka talousammattilaisten ja kirjanpitäjien tehtävä yrityksissä ja organisaatioissa olisi esittää taloudellinen tilanne oikein ja totuudenmukaisesti. Joskus vääriä tulkintoja sekä tietoja kuitenkin esiintyy. (Bozkurt & Muhasebe, 2012, 379). Alla esiteltynä neljä esimerkkiä rationalisoinnista, joissa epäeettistä toimintaa käytetään hyödyn tavoitteluun.

Ensimmäinen rationalisointi liittyy siihen, että henkilö uskoo tekevänsä oikein riittävässä määrin etiikan ja sääntöjen puitteissa. Toisin sanoen, pieni poikkeama ei vaaranna koko suuntaa, eikä asia ole täysin kielletty, jos ollenkaan (Bozkurt & Muhasebe, 2012, 140). Toinen oikeutus epäeettiseen käyttäytymiseen voi olla uskomus siitä, että kyseinen toiminta on paras vaihtoehto taata yksilön tai yrityksen hyvinvointi tai onnistuminen tai etu. Henkilö voi olettaa, että tämänkaltaisen toiminta olisi myös hyväksyttävää ylempien tahojen puolesta, joiden etuja teoilla pyritään edesauttamaan (s.141-142). Kolmas rationalisointi liittyy siihen, että kyseenalainen toiminta oikeutetaan uskomuksella, ettei kukaan saa ikinä tietää siitä. Salailulla pyritään siis peittelemään epäeettistä toimintaa, jonka kuitenkin katsotaan olevan eduksi organisaatiolle tai yksilölle (s.143). Viimeinen rationalisointi liittyy siihen, että organisaatio suojelee epäeettisen toiminnan tuottanutta henkilöä, koska kyseinen toiminta edistää kyseisen organisaation etuja (s.144). Havaintojen perusteella voidaan todeta, että laskentatoimen ammattilaiset tarvitsevat eettisiä taitoja ja tietoisuutta, sekä kykyä harkita erilaisia toiminta- ja lähestymistapoja päätöksenteossa. Monet behavioraalisen laskentatoimen alat tukevat tällaisen perspektiivin laajentamista (Bobek, Hageman & Radtke, 2015, 125-141).

3.6.2 Yksilöiden luonteenpiirteiden vaikutus eettisesti taloudelliseen raportointiin

Kilpailullinen ja kansainvälinen ympäristö, sekä kasvava transaktioiden määrä luovat lukemattomia mahdollisuuksia eettisille virheille ja erehdyksille. IFRS:n mukaantulon myötä, ovat kirjanpitostandardit muuttuneet yhä nopeammin, jolloin eettistenkin rakenteiden tulisi päivittyä ja pysyä mukana. Uusien ammattilaisten tulisi pystyä valmistautumaan yhä useampiin konteksteihin, joissa toimia, ja joissa piilee mahdollisuus eettisiin väärinkäsityksiin ja virheiden havaitsemattomuuteen (Cote, Kamm & Sanders, 2013). Tutkijoiden mukaan yleinen eettisten ohjeiden viitekehys painottaa eettisten ongelmien tunnistamista, kehittää vaihtoehtoja puuttua ongelmiin, ja antaa tarvittavia resursseja ongelmanratkaisuun.

Yksilön luonteenpiirteiden vaikutusta eettisesti taloudellisen raportoinnin valintaan tarkastellaan tässä tutkielmassa Jane Coten, Claire Kammin ja Debra Sandersin tekemän tutkimuksen (2013) avulla. Tutkimuksessa oli koehenkilöä, jotka valitsivat tavan ilmoittaa taloudellisen tuloksen. Tällä pyrittiin osoittamaan heidän suhtautumistaan eettisiin haasteisiin päätöksentekokontekstissa. Tutkimus osoitti, että yksilöt, jotka olivat eettisesti idealisteja, seurauksellisia, tai joilla oli parempi hallintakäsitys itsestään, oli suurempi todennäköisyys valita enemmän eettisesti sopivia keinoja kertoa taloudellisesta tuloksesta. Machiavellistit eivät onnistuneet niin hyvin valitsemaan sopivaa menetelmää tutkimuksen mukaan. Tutkimus päättyi lopputulokseen, missä yksilöiden luonteenpiirteillä ja uskomuksilla nähtiin olevan vaikutusta eettisiin valintoihin. Myös muissa tutkimuksissa on törmätty vastaaviin tuloksiin. Yksilöllisten luonteenpiirteiden siis voidaan sanoa vaikuttavan siihen, miten yksilöt näkevät ja kokevat eettisiä ongelmia (Bailey, Scott, & Thoma, 2010; Kish-Gephart, Harrison, & Treviño, 2010).

Siinä missä tekniset aiheet ja asiat voidaan testata ja tentata luokahuoneessa, oppilaiden ammattimaiset eettiset valinnat joutuvat usein ensimmäiseksi testiin vasta työelämässä. Tutkimuksen tulosten myötä tutkijat esittävätkin, että tarvittavan lisätutkimuksen lisäksi, tulisi eettisiä pelisääntöjä miettiä ja kerätä yhteen enemmän. He myös toivovat, että tämänkaltaisten tutkimusten myötä eettisiä pelisääntöjä voitaisiin huomioida enemmänkin IFRS:n kaltaisissa, periaateperustaisissa sääntökokoelmissa. Ajatus on sinällään ymmärrettävä. Nykymaailmassa kulttuuriset kontekstit saattavat olla hyvinkin erilaisia, ja monikansallisten yhtiöiden myötä erilaiset kulttuurit ja toimintatavat kohtaavat. Coten, Kammin ja Sandersin (2013) tekemän tutkimuksen myötä saatiin vihiä siitä, että päätöksentekotilanteessa, eettisetkin näkemykset vaihtelevat merkittävästi yksilöiden luonteenpiirteiden mukaan. Luonteenpiirteet siis määrittävät hyvin paljon tiedostamattamme eettisiä valintoja, jolloin näiden ominaisuuksien tutkiminen ja nostaminen esille on tärkeää, jotta niihin voitaisiin puuttua ja vaikuttaa. Seuraavaksi esiteltävässä aihepiirissä voisi myös piillä ratkaisun

siemeniä eettisen raportoinnin ulottuvuuteen. Läpikäytävän koulutuksen, sekä laskentatoimen uudelleenkonseptualisoinnin avulla, panostamalla tulevaisuuden tekijöihin jo varhaisesta koulutuksesta alkaen, voitaisiin eettisiä arvoja sekä arviointi- ja harkintakykyä sisäistää jo opintojen aikana.

3.7 Uusia keinoja vastaamaan laskentatoimen sekä talouden tulevaisuuden haasteisiin

Behavioraalista laskentatoimea on myös pohdittu koulutuksen näkökulmasta. Miten koulutus voisi ratkaista nykymarkkinoiden synnyttämiä ongelmia, kuten vaativamman teknologian hallitsemista, tai uusia tapoja tuottaa lisäarvoa asiakkaille? Asiaan perehdytään tutkielmassa pääosin Nicholas McGuiganin sekä Thomas Kernin tuottaman tutkimuksen ”A Road Towards Enhanced Corporate Governance: (Re)conceptualizing The Accounting Profession Through an Integrated Educational Framework” (2013) kautta. Nicholas McGuigan ja Thomas Kern ovat tutkimusartikkelissaan kartoittaneet koulutuksen mahdollisuuksia vastata laskentamaailman uusiin haasteisiin uusien tekijöiden avulla.

3.7.1 Perinteinen talousraportointi versus nykymarkkinat ja muuttuva maailma

McGuiganin ja Kernin mukaan nykymarkkinat ovat kehittyneet yhä vaativampaan ja monimutkaisempaan suuntaan kehittyvän teknologian myötä, sekä uusine tapoinensa tuottaa lisäarvoa kuluttajille. Tämä on kasvattanut painetta kirjanpidon ja laskentatoimen ammattilaisia kohtaan. Miten tarjota pätevää tietoa yhä kasvavalle ja monimuotoisemmalle sijoittajakunnalle? Haasteita laskenta-ammattilaisille tuottavat tutkijoiden mukaan kasvanut informaation määrä, kehittyvät kommunikaatioteknologiat ja sekä kehittyvät kirjanpito-standardit. Lisäksi yrityksillä ja sitä kautta myös taloushallinnoilla on yhteiskunnallisia paineita ottaa huomioon myös ilmastonmuutoksen, jätteiden kierrätyksen, luonnonvarojen, saastuttamisen, köyhyyden ja rauhattomuuksien sekä ihmisoikeuksien aiheuttamia kysymyksiä, ja kustannuksia. Yhteiskunnassa on siis kasvanut vaatimus yritysten ja julkisyhteisöjen suuremmasta vastuusta sosiaalisten ja ympäristöasioiden suhteen (Simnett, Vanstraelen & Chua, 2009).

Yksi keskeisiä ongelmia on, että tapa millä liiketoimintaa ylläpidetään ja lisäarvoa luodaan tänä päivänä, on muuttunut radikaalisti. Nykyiset kirjanpito- ja talousperiaatteet sen sijaan ovat lähes vuosisatoja vanhojen periaatteiden ja ajatusmallien muokkaamia, jolloin ne eivät ole päivittyneet

vastaamaan täysin samoihin ongelmiin, mitä tänä päivänä on vastassa. Perinteiset talousraportoinnin keinot, joihin me olemme tottuneet, on luotu teolliseen maailmaan, missä päähuomio oli vain taloudellisen pääoman hoitamisessa. Tutkimusartikkelissaan McGuigan ja Kern kysyvätkin aiheellisesti, ovatko kyseiset kirjanpitorakenteet enää relevantteja teknologia-aikakaudella. Heidän mukaansa tarvittaisiin uudenlaisia tapoja tuottaa taloudellista tietoa, sekä pyörittää kirjanpitoa, esimerkiksi ”Water Accounting Standards” (Egan, 2009) ja neljännen sukupolven kestävyysraportoinnin suuntaviivat (GRI, 2012). Nämä esimerkit täydentävät ajatusta siitä, että myös ei-taloudellisen informaation raportointi on yhä enemmän merkityksellisempää.

3.7.2 Ratkaisuna laskentatoimen uudelleenkonseptualisointi integroidun koulutuksen avulla

Vaativa, monimutkainen ja integroitu ympäristö vaatii McGuiganin ja Kernin mukaan kokonaisvaltaista uudelleenkonseptualisoimista (uudelleenmuotoilemista ja -käsitteistämistä) laskentatoimen ammatista integroidun koulutuksen avulla. He ovat päätyneet ratkaisuun, jossa laskentatoimen ja talouden opinnoissa olisi syytä ottaa huomioon ympäristön muutokset ja sen vaatimat ratkaisut, jotta alalle saataisiintulevaisuudessa monialaisempia ja osaavampia ihmisiä.

Jotta uudelleenkonseptualisointi olisi mahdollinen, tulisi talousammattilaisten nähdä yritykset yhä monipuolisempina kokonaisuuksina. Tämä on johtanut ajatukseen johtamisesta laskentatoimen parissa, International Integrated Reporting Council (IIRC) muodossa. IIRC (2011) kuvailee integroitua raportointia mahdollisuutena tuoda yhteen informaatio organisaation strategiasta, hallinnosta ja suorituskyvystä huomioiden kaupalliset, sosiaaliset sekä ympäristölliset kontekstit, missä se toimii. Integroitu raportointi tarjoaa IIRC:n mukaan selkeän kuvan siitä, miten yritykset osoittavat taloudenhoitoa ja luovat arvoa, nyt ja tulevaisuudessa. Integrated Reporting reflektoi, että talousammattilaisten tulisi ajatella monipuolisesti. Ei ole enää soveliasta talousammattilaisille ajatella eristäytyneesti muista osa-alueista. Tutkijoiden mukaan, jotta voitaisiin kehittää uusia tapoja ajatella kokonaisvaltaisemmin, tulisi talousopinto-ohjelmien ja koulutussuunnitelmien tukea tämän kaltaisia ajatuksia, ja jotka tukisivat tämänkaltaista oppimista.

Vaikka IFRS-standardit on kehitetty tiettyjen kirjanpito- ja tilinpäätösperiaatteiden, sekä yleisten laskentatoimen periaatteiden varaan, ei tätä ajatusmallia McGuiganin ja Kernin mukaan vielä sovelleta tarpeeksi korkeamman asteen talousopinnoissa, jotka on rakennettu sääntöpohjaiselle lähestymistavalle. Samaa mieltä asiasta ovat useat muutkin tutkijat. Heidän mukaansa, tällä hetkellä olemassa olevassa pedagogisessa ympäristössä, tekninen ymmärrys ohittaa arvokkaat tutkintovalmiuden ja ammattitaidot, kuten kriittisen ja analyyttisen kompetenssin, kyvyn

kommunikoida ja olla tekemisissä muiden yrityksen sidosryhmien kanssa ja kyvyn reflektoida itseään ammattilaisena (Albrecht & Sack, 2000; Hancock, Howieson, Kavanagh, Kent, Tempone & Segal, 2010; Kavanagh & Drennan, 2008; McGuigan & Kern, 2009). Periaatepohjainen ajattelumalli mahdollistaisi McGuiganin ja Kernin mukaan talousammattilaisten oman ammattitaidon käyttämisen paremmin, ja tilannekohtaisen lähestymistavan valinnan, esimerkiksi kirjanpitokäytäntöjä sovellettaessa. Ideana on, että asia ylittäisi muodon. Suurimmassa osassa talousopintoja, kursseilla käytetään McGuiganin ja Kernin mukaan perinteisiä tekstikirjoja, joista opetellaan kurinalaisia sääntöjä, määräyksiä ja lukuisia tilinpäätös- ja muita kirjanpitostandardeja. Loputon ulkoa opettelu ei syvennä tai anna mahdollisuutta itse kokonaisuuden ymmärtämiseen, jolloin ajattelumaailma voi urautua, eikä integraatiota tapahdu yrityksen muihin osiin. Talousihmiset siis oppivat vain ajattelemaan talousasioita, eivätkä sitä, miten ne voisivat linkittyä muuhun kokonaisuuteen tai maailmaan.

3.8 Neurotieteet -behavioraalisen laskentatoimen seuraava edistysaskel?

Ytimessään, laskentatoimessa on kyse päätöksenteosta ja valinnoista. Periaatepohjaiset (IFRS) standardit vaativat talousammattilaisia käyttämään heidän ammattitaitojansa ja harkintaa valmistellessaan talousraportteja ja tilinpäätöksiä. Tämän seurauksena, tutkimusenteko päätösten arviointiin ja päätöksentekoon liittyen on yksi suurimmista ja vaikutusvaltaisimmista aloista laskentatoimen saralla. Hiljattain tutkijat, jotka ovat opiskelleet ja tutkineet päätöksentekoa, ovat ottaneet uuden lähestymistavan; yhteistyössä neurotieteilijöiden kanssa, he ovat päässeet yhden askeleen syvemmälle päätöksentekijän sisälle neurotieteiden avulla.

3.8.1 Neurotiede

Neurotieteilijät pyrkivät opiskelemaan hermojen toimintaa ja rakennetta ihmisen kehossa. Tieteeseen kuuluu olennaisena osana myös ihmisen aivon prosessien ja aivojen toiminnan kartoittaminen hermotieteiden avulla. Tämän tyyppinen tutkimus tuottaa tieteellistä todistusaineistoa ihmisten tavasta arvioida ja tehdä päätöksiä. Käyttäen monia erilaisia laitteita, he tarkkailevat aivojen aktiivisuutta, kun yksilöt tekevät valintoja. (McCabe, Houser, Ryan, Smith, & Trouard, 2001; Camerer, Lowenstein & Prelec, 2005; Knudsen, Heckman, Cameron & Shonkoff, 2007). Neurotiede ei kuitenkaan rajoitu pelkästään aivojen skannaukseen. Silmän seuranta ja ihon johtokyky ovat myös

mahdollisia menetelmiä selvitetessä hermoston toiminnan avulla havainnointia sekä tunteita (Hellmann & De Mello, 2013).

Neurotieteilijöiden aivotoiminnan asiantuntemuksen ansiosta, voidaan nyt tutkia ja vetää johtopäätöksiä siitä, mitä tapahtuu nähdyn, havaittavan käyttäytymisen taustalla. Liikkumalla yhden askeleen lähemmäs päätöksentekijän kognitiivista aktiivisuutta, stimuluksen ja vasteen roolit muuttuvat mielenkiintoisesti. Päätös, joka on perinteisesti nähty vasteena BAR-tutkimuksen parissa, on nyt stimulus (ärsyke), ja havaittu aivotoiminta vaste tälle. Tämä on lähes täysi vastakohta perinteiselle käyttäytymistieteelliselle tutkimukselle, jossa tutkijat tarkkailivat käyttäytymistä, ja päättelivät sen perusteella kognitiivisia prosesseja.

3.8.2 Löydöksiä

Sarja neurotieteellisiä tutkimuksia voisi tarjota lisätietoa siitä, mitä aivoissa tapahtuu yksilössä käytöksen aikana. Harbaughin (2007) tekemä tutkimus viittaa aivojen toimintaan altruistisilla päätöksentekijöillä ja esittää potentiaalisen yhteyden neurotieteille BAR-tutkimuksen pariin. He tutkivat 19 naispuolisen opiskelijan aivoskannauksia, kun heille oli annettu tehtäväksi allokoida 100 dollaria ruokapankin ja heidän itsensä kesken. Aivoskannaukset osoittivat, että altruistiset, eli enemmän antavat koehenkilöt kokivat suurempaa aktiviteettia aivojen osassa, joka reflektoi hyvää, kuin itsekkäillä yksilöillä. Zak (2008) puolestaan esitteli neuroekonomisen linjan tutkimuksia, jotka lähestyvät ihmisen kognitiivisten prosessien ”black boxia” erilaisella lähestymistavalla. Heidän mielestään havaittu ja nähty käyttäytyminen, tässä tapauksessa luottaminen, perustuu aivojen vasteeseen tiettyä hormonia vastaan. Luottavat koehenkilöt kokivat korkeampia tasoja tiettyä hormonia, kuin ekonomisesti rationaaliset koehenkilöt. Ekonomisesti rationaalisten henkilöiden nähtiin luottavan selvästi vähemmän. (Zak, 2008). Kuhnen ja Chiao (2009) esittävät myös todistusaineistoa, että ihmisillä vaikuttaa olevan geneettinen perusta erilaisille määrille dopamiinia ja serotoniinia. Heidän tutkimuksessaan hormoneiden erot vaikuttivat käyttäytymiseen tutkitusti.

Näkökulmaeroja

Mikä on yhdistettyjen neurotieteiden ja laskentatoimen etu verrattuna monikulttuurisiin laskentatoimen tutkimuksiin? Andreas Hellmannin ja Lurion De Mellon (2013) mukaan monia monikulttuurisia tutkimuksia on kritisoitu siitä, että niissä kulttuuri otetaan yhtenä isona kokonaisuutena, eikä tällöin keskitytä yksittäisiin ihmisiin, saati huomata yksilöiden välillä eroja. Monet päätöksentekotilanteet ja päätökset syntyvät kuitenkin yksilöiden kautta, jolloin tämä on monessa mielessä paljon relevantimpi menetelmä sekä tarkastelun taso tarkastella ja tutkia

päätöksentekoa. Kulttuurierojen tutkijat sivuuttavat heidän mukaansa usein käyttäytymisen ylimmän tarkastelutason: yksilön aivot ja niiden toiminnan, joissa kaikki lopulta tapahtuvat, ja joissa kaikki asiat käsitellään kognitiivisesti. Tässä kontekstissa neurotieteet voivat olla hyvinkin hyödyllinen työkalu laadukkaan tutkimustiedon tuottamiseen.

Haasteita

Tähän mennessä, kovin vähän on tehty vielä tämän tyyppistä tutkimusta behavioraalisen laskentatoimen saralla, poikkeuksena John Dickhautin (2003, 2009), Smithin ja Dickhautin (2005), sekä Rustichinin ym. (2005) tutkimukset. Sapro ja Zak (2008) ovat tutkineet myös behavioraalista laskentatoimea neurotieteiden kautta. He tarjoavat neurotieteelle ominaisia selityksiä observoidusta käyttäytymisestä rahoituksellisessa päätöksenteossa, missä dataa neurotieteestä ja neurotieteilijöitä on saatavilla.

Vaikka neurotieteet nähdään potentiaalisesti melko oivaltavina ja kyvykkäinä metodeina tutkia behavioraalista laskentatoimea, on myös kolme syytä, miksi tämäntyyppinen tutkimus kehittyy hitaammin kuin muut BAR-tutkimuksen tyypit. Ensimmäiseksi, se vaatii pääsyä, käyttöoikeuksia ja ammattitaitoa neurologisiin laitteisiin, joilla voidaan lukea ja skannata aivoja. Tämä tarkoittaa usein lääketieteen ammattilaisia. Toiseksi, tämän tyyppinen tutkimus on toistaiseksi melko kallista. Tutkimuksiin tarvittavat koneiden ja laitteiden, sekä henkilöstön käyttöä tulee miettiä tarkoin, jotta tutkimusten kustannukset pysyvät budjetin rajoissa. Kolmanneksi, löydösten selittäminen toiselle BAR-tutkijalle voi olla haasteellista, jos aiempaa tietoa tai kokemusta neurotieteistä ei löydy. Neurotieteiden soveltaminen behavioraalisen laskentatoimen saralla on varsin uutta, eikä kaikilla tutkijoilla ole välttämättä samaa tarvittavaa pohjatietoa, tai taustaa neurotieteistä.

4. YHTEENVETO

Tässä kandidaatintutkielmassa esiteltiin ja tarkasteltiin kriittisesti behavioraalisen laskentatoimen yksilölähtöisten tieteenalojen viimeisimpiä löydöksiä tältä vuosituhanalta. Tutkielman menetelmänä toimi integroiva kirjallisuuskatsaus. Opinnäytetyössä keskityttiin pääasiassa uudempaan kirjallisuuteen ja tutkimustyöhön, mitä alalla viime vuosikymmeninä tuotettu. Tavoitteena oli esitellä behavioraalisen aihepiirin aikaisempia, melko tuoreita tieteellisiä edistysaskelia kirjallisuuden, tutkimuksien sekä artikkelien muodossa, perusteltujen johtopäätösten kera. Työssä pyrittiin korostamaan käyttäytymistieteellisten mallien ja teorioiden merkitystä -ja tarvetta laskentatoimen viitekentässä.

Tutkielman avulla pohdittiin behavioraalisen alan merkittäviä piirteitä, ja selvitettiin tutkimustiedon avulla käyttäytymistä ja päätöksentekoa laskentatoimen parissa. Keskeinen havainto oli, ettei Homo economicus-malli kykene tarjoamaan kaiken kattavia selityksiä käytäntöä ja varsinkaan yksilöiden käyttäytymistä koskien, ja on tältä osin melko puutteellinen malli. Behavioraaliset tutkimukset ovat tuottaneet paljon uutta tutkimustietoa, jonka pohjalta asenteita ja oletuksia laskentatoimea kohtaan on pyritty, ja pyritään vastakin muuttamaan. Tutkielma sisälsi monia erilaisia behavioraalisen laskentatoimen tuottamia havaintoja sekä löydöksiä.

Tämän opinnäytetyön laajoista rajauksista johtuen, jäi monia mielenkiintoisia tieteenaloja, sekä yksittäisiäkin tutkimuksia pois, jotka olisivat myös voineet olla omalta näkökannaltaan äärimmäisen mielenkiintoisia sekä urauurtavia omalla tieteen sarallaan. Tässä tutkielmassa erityisesti laajempi sosiologinen näkökulma jäi käsittelemättä. Strategisten vuorovaikutusten kautta saatiin hieman viitteitä yksilön suhteesta ympäröivään maailmaan, ja muihin yksilöihin. Muutamia yhteiskunnallisesti mielenkiintoisia tutkimuksia olisivat voineet muun muassa olla ilmiintajan mahdollisista vaikutuksista Sarbanes-Oxley-lain säädöksiin (Hunton & Rose, 2010; Dezoort, Hermanson & Houston, 2008), tai kirjanpitostandardien vaikutukset tuotantostandardeihin sekä ympäristön ja markkinoiden muovautumiseen tuotantostandardien kautta (Jeacle, 2003).

Toinen tutkimusala, joka rajautui pois ja josta olisi voinut tehdä myös oman tutkielmansa, oli behavioraalisen laskentatoimen tilintarkastuspuoli. Omalla tavallaan tämänkin aihepiirin voi käsittää yrityksen kirjanpidon ja sen toteutuksen vastapuoleksi, ja olisikin perusteltua, että aihepiiriä tulisi käsitellä omanaan. Tilintarkastusta on tutkittu paljon, ja sieltä on löydettävissä paljon hyödyllisiä löydöksiä ajatellen behavioraalista tutkimusta, muun muassa neuvottelututkimuksien ja kommunikoinnin muodossa (Kutluk, 2017; Birnberg, 2011).

Kandidaatintutkielman asettamat rajoitteet sekä syksyn aikataulu loivat omat reunaehdotnsa tutkielman työstämiselle. Osan behavioraalisen aihepiirin jäädessä vielä tämän katsauksen ulkopuolelle, loi tämä ajatuksen, sekä mahdollisuuden jatkaa aihepiirin parissa kenties jatkossa tulevan pro gradu -tutkielman muodossa. Jatkotutkimusmahdollisuuksina voisi siis nähdä samaan aihepiiriin syventymisen, tai muista behavioraalisen tutkimuksen aloista laajemman kirjallisuuskatsauksen tuottamisen. Maailman muuttuessa, sekä käyttäytymisen vaikuttaessa yhä enemmän päivittäiseen työskentelyyn ja päätöksentekoon, koen tutkielmani havaintojen perusteella, että jatkotutkimukset, sekä -selvitykset aiheesta voisivat olla tarpeellisia ja kaivattuja varsinkin laskentatoimen parissa työskenteleville.

LÄHDELUETTELO

Kirjallisuus

- Birnberg, J. G., (2011). A Proposed Framework for Behavioral Accounting Research. *American Accounting Association*, Vol. 23, Nro. 1, 1-43. doi: 10.2308/bria.2011.23.1.1
- Albrecht, W. S. & Sack, R. J. (2000). Accounting Education: Charting the course through a perilous future, *Accounting Education Series*, Vol. 16. Sarasota, FL: American Accounting Association.
- Argyris, C. (1952). *The Impact of Budgets on People*. New York, NY: The Controllershship Foundation.
- Arthaud-Day, M. L., Certo, S. T., Dalton, C. M. & Dalton, D. R. (2006). A changing of the guard: Executive and director turnover following corporate financial restatements. *Academy of Management Journal*, 49: 6, 1119-1136.
- Bailey, C. D., Scott, I., & Thoma, S. J. (2010). Revitalizing accounting ethics research in the neo-Kohlbergian framework: Putting the DIT into perspective. *Behavioral Research in Accounting*, 22: 2, 1–26.
- Barber, B.M. & Odean, T. (2002). Online investors: do the slow die first? *Review of Financial Studies*, 15, 455-488.
- Baumeister, R. F. & Leary, M. R. (1997). *Writing Narrative Literature Reviews: Review of General Psychology* 1: 3, 311–320.
- Bearfield, D. A. & Warren, S. E. (2008). Writing a Literature Review: The Art of Scientific Literature. Teoksessa *Handbook of Research Methods in Public Administration*, Toim. Kaifeng Yang & Gerald J. Miller. Boca Raton: CRC Press, 61–72.
- Bersoff, D. M. (1999). *Why good people sometimes do bad things: Motivated reasoning and unethical behavior*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 28–39.
- Bobek, D. D, Hageman, A. M. & Radtke, R. R. (2015). The influence of roles and organizational fit on accounting professionals' perceptions of their firms' ethical environment. *Journal of Business Ethics*. 126, 125-141. doi: 10.1007/s10551-013-1996-4
- Bowles, H. L., Babcock, L. & Lai, L. (2007). *Social incentives for gender differences in the propensity to initiate negotiations: Sometimes it does hurt to ask*. *Organizational Performance and Human Decision Processes* 103: 1, 84–103.
- Bozkurt N. Muhasebe Denetimi. (2012). *Alfa Basım Yayım*. 6th ed. Istanbul, 379-144.
- Brownell, P. (1982). The role of accounting data in performance evaluation, budgetary participation and organizational effectiveness. *Journal of Accounting Research*. 20: 1, 12-27.

- Camerer, C. (2001). *Behavioral Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Camerer, C., Lowenstein, G. & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature* 43: 1, 9–64.
- Camerer, C.F. & Fehr, E. (2006). When does the “economic man” dominate social behavior? *Science*, 311: 5757, 47-52.
- Camerer, C.F. (1995). *Individual decision making*, in *Handbook of experimental economics*, J.H. Kagel, A.E. Roth, eds., Princeton University Press, Princeton.
- Caplan, E.H. (1989). *Behavioral accounting: A personal view*. *Behavioral Research in Accounting*, 109-123.
- Cheng, Q. & Farber, D. B. (2008). Earnings restatements, changes in CEO compensation and firm performance. *The Accounting Review*, 83: 5, 1217-1249.
- Chia, D. P. S., Lau, C. M., Tan, S. L. C. (2014). *The relationships between performance measures and employee outcomes: the mediating roles of procedural fairness and trust*. *Performance Measurement and Management Control: Behavioral Implications and Human Actions*. 1st ed. Bingley, UK: Emerald Group Publishing, 203-232.
- Collins, D., Masli, A., Reitenga, A. L. & Sanchez, J. M. (2009). Earnings restatements, the Sarbanes-Oxley Act and the disciplining of Chief Financial Officers. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 24: 1, 1-34.
- Cooper, A., Woo, C. & Dunkelber, W. (1988). Entrepreneurs’ perceived chances of success. *Journal of Business Venturing*, 3, 97-108.
- Cote, J., Latham, C. K. & Sanders, D. (2013). Ethical Financial Reporting Choice: The Influence of Individual Characteristics. *Advances in accounting behavioural research*, volume 16. Emerald Group Publish Limited, 115-148.
- Cronin, P., Frances, R. & Coughlan, M. (2008). Undertaking a Literature Review: A Step-by-Step Approach. *British Journal of Nursing* 17: 1, 38–43.
- De Martino, B., Kumaran, D., Seymour, B. & Dolan, R.J. (2006). Frames, biases, and rational decision-making in the human brain. *Science*, 313, 684-687.
- Dent, J. (1991). Accounting and organizational cultures: A field study of the emergence of a new organizational reality. *Accounting, Organizations and Society* 16, 705–732.
- Dickhaut, J. (2009). *The brain as the original accounting institution*. *The Accounting Review* 84, 1703–1712.
- Dickhaut, J., McCabe, J., Nagode, A., Rustichini, K., Smith, J. & Pardo, J. (2003). *The impact of the certainty context on the process of choice*. *Proceedings of the National Academy of Science* 100, 3536–3541.
- Doupnik, T. S. & Richter, M. (2003). Interpretation of uncertainty expressions: a cross-national study. *Accounting, Organizations and Society*, 28: 1, 15-35.

- Doupnik, T. S. & Tsakumis, G.T. (2004). A critical review of tests of Gray's theory of cultural relevance and suggestions for future research. *Journal of Accounting Literature*, 23, 1-48.
- Doupnik, T. S. & Richter, M. (2004). The impact of culture on the interpretation of "in text" verbal probability expressions. *Journal of International Accounting Research*, 3: 1, 1-20.
- Dunegan, K.J. (1993). Framing, cognitive modes, and image theory: Toward an understanding of a glass half full. *Journal of Applied Psychology*, 78: 3, 491-503.
- Egan, M. (2009). Sydney Water Sector Change and Industrial Water Management: research note. *Journal of Accounting and Organizational Change*, 5: 2, 277-293.
- Eierle, B. & Schleicher, M. (2013). Enforcement And Managers Financial Reporting Behavior: A View Of The Empirical Enforcement Literature. Bambergin yliopisto, Saksa. Teoksessa Hellmann, A. *Behavioral Accounting*. Nova Science Publishers, Inc, 55-84.
- Evans, D. (2008). Overview of Methods. Teoksessa Christine Webb & Brenda Ross *Reviewing Research Evidence for Nursing Practice: Systematic Reviews*. Oxford: Blackwell Publishing, 137-148.
- Evans, J. H., Hannan, R. L., Krishnan, R., & Moser, D. (2001). Honesty in managerial reporting. *The Accounting Review*, 76, 537-559.
- Eysenck, M. W. & Keane, M. T. (2005). "I", *Cognitive Psychology: A Student's Handbook*. Fifth Edition. Psychology Press, ISBN 1-84169-359-6.
- Fehr, E. & A. Leibbrandt. (2008). Cooperativeness and impatience in the tragedy of the commons. *IZA Discussion Paper*, Nro. 3625.
- Fehr, E. & Gaechter, S. (2000). *Cooperation and punishment in public goods experiments*. *The American Economic Review* 90: 4, 845-859.
- Fink, A. (2005). *Conducting Research Literature Reviews: From the Internet to the Paper*. Thousand Oaks: Sage Publications, Inc.
- Gigerenzer, G. & Goldstein, D.G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality. *Psychological Review*, 98, 506-528.
- Gigerenzer, G., Czerlinski, J. & Martignon, L. (2002). *How good are fast and frugal heuristics? In Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*, T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman, eds., Cambridge University Press, Cambridge.
- Gjesdal, F. (1981). Accounting for Stewardship. *Journal of Accounting Research*, 19: 1, 208-231.
- Glaum, M. & Street, D. (2003). Compliance with the Disclosure Requirements of Germany's New Market: IAS versus US GAAP. *Journal of International Financial Management & Accounting* 14: 1, 64-100. doi: 10.1111/1467-646X.00090
- Gonzales, C., Dana, J., Koshino, H. & Just, M. (2005). The framing effect and risky decisions: Examining cognitive functions with fMRI. *Journal of Economic Psychology*, 26, 1-20.

- Güth, W., Schmittberger, R. & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3: 4, 367-388.
- Hancock, P., Howieson, B., Kavanagh, M., Kent, J., Tempone, I. & Segal, N. (2010). Accounting for the Future. Teoksessa Evans, E., Burritt, R. and Guthrie, J. (eds.) 2010. *Accounting Education at a Crossroad* in 2010. Australia: The Institute of Chartered Accountants in Australia, 54-62.
- Harbaugh, W., Mayr, U. & Burghart, D. (2007). Neural responses to taxation and voluntary giving reveal motives for charitable donations. *Science* 316: 5831, 1622–1625.
- Healy, P.M. (1985) The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7, 85-107.
- Hellmann, A. & De Mello, L. (2013). *Neurosciences: The Next Frontier Of Behavioral Accounting?* Macquarrien yliopisto, Sydney, Australia. Teoksessa: Hellmann, A. Behavioral Accounting. Nova Science Publishers, Inc, 97-102.
- Hellmann, A. (2013). *Business Economics In a Rapidly-Changing World: Behavioral Accounting*. New York. Nova Science Publishers, Inc.
- Hellmann, A., Perera, H. & Patel, C. (2010). *Contextual issues of the convergence of International Financial Reporting Standards: The case of Germany, Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 26: 1, 108-116.
- Hoffman, E., McCabe, K. & Smith, V. (1996). On expectations and monetary stakes in ultimatum games. *International Journal of Game Theory*, 25, 289-301.
- Hofstede, T. R. & Kinard, J. C. (1970). A strategy for behavioral accounting research. *The Accounting Review*, 45: 1, 38-54.
- Hope, O. K. (2003). Disclosure practices, enforcement of accounting standards and analysts forecast accuracy: An international study. *Journal of Accounting Research*, 41: 2, 235-272.
- Jeacle, I. (2003). Accounting and the construction of the standard body. *Accounting, Organizations and Society*, 28: 4, 257–277.
- Johnson, V. & Kaplan, S. (1991). An experimental study of the effects of accountability on auditor decisions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory Supplement*, 96–107.
- Kachelmeier, R., Smith, J. & W. Yancy. (1994). Budgets as a credible threat: An experimental study of cheap talk and forward induction. *Journal of Management Accounting Research* 6, 144–174.
- Kahneman, D. & Frederick, S. (2002). *Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment*, in *Heuristics and biases*, T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman, eds., Cambridge University Press, Cambridge.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.

- Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39: 4, 341-350.
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93: 5, 1449-1475.
- Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1992). The balanced scorecard-measures that drive performance. *Harvard Business Review*. 70: 1, 71-79.
- Kavanagh, M. H. & Drennan, L. (2008). What skills and attributes does an accounting graduate need? Evidence from student perceptions and employer expectations. *Accounting and Finance*, 48: 2, 279-300.
- Kida, T., Moreno, K. & Smith, J. (2001). The influence of affect on managers' capital-budgeting decisions. *Contemporary Accounting Research* 18: 3, 477-494.
- Kısakürek, M. M. & Pekcan, A. (2005). *The view of accounting information from different perspective*. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6: 2, 107-125.
- Kish-Gephart, J. J., Harrison, D. A., & Trevino, L. K. (2010). Bad apples, bad cases, and bad barrels: Meta-analytic evidence about sources of unethical decisions at work. *Applied psychology*, 95: 1, 1-31.
- Knudsen, E., Heckman, J., Cameron, J., & Shonkoff, J. (2007). Economic, neurobiological and behavioral perspectives on building America's future workforce. *IZA Discussion Paper No.* 2190.
- Kuhnen, C. & Chiao, J. (2009). The genetic determinants of risk taking. *The American Economic Review* 87: 2, 333-338.
- Kutluk, F. A. (2017). *Behavioral Accounting and its Interactions*. Julkaistu 20.09.2017. doi: 10.5772/intechopen.68972
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Schleifer, A. & Vishney, R. (1997). Trust in large organizations. *The American Economic Review* 87: 2, 333-338.
- Lerner, J. & Keltner, D. (2000). Beyond valence: Towards a model of emotion-specific influences on judgment. *Cognition and Emotion* 14: 4, 473-493.
- Lichtenstein, S., Fischhoff, B. & Phillips, L.D. (1982). *Calibration of probabilities: The state of the art to 1980, in Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky, eds., Cambridge University Press, Cambridge.
- List, J.A. & Cherry, T.L. (2000). Learning to accept in ultimatum games: Evidence from and experimental design that generates low offers. *Experimental Economics*, 3, 11-31.
- Lord, A. T. (1989). The development of behavioral thought in accounting, 1952-1981. *Behavioral Research in Accounting*, 124-149.
- Matuszewski, L. J. (2010). Honesty in managerial reporting: Is it affected by perceptions of horizontal equity? *Journal of Management Accounting Research*, 22, 233-250.

- McCabe, K., Houser, D., L. Ryan, V., Smith, J. & Trouard, T. (2001). *A functional imaging study of cooperation in two-person reciprocal exchange*. *Proceedings of National Academy of Sciences of the U.S.A.* 98: 20, 11832–11835.
- McCaffery, E. & Slemrod, J. (2006). *Behavioral Public Finance*. New York, NY: Russell Sage Press.
- McGuigan, N. & Kern, T. (2009). The Reflective Accountant: Changing students' perceptions of traditional accounting through reflective educational practice. *International Journal of Learning*, 16: 9, 49-68.
- McGuigan, N. & Kern, T. (2013). A Road Towards Enhanced Corporate Governance: (Re)conceptualizing The Accounting Profession Through An Integrated Educational Framework. Macquarrien yliopisto, Sydney, Australia. Teoksessa: Hellmann, A. *Behavioral Accounting*. Nova Science Publishers, Inc, 85-96.
- Messier, W. & Quilliam, W. (1992). The effect of accountability on judgment: Development of hypotheses for auditing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory 11 Supplement*, 123–138.
- Michael Paz, M., Reichert, B. & Woods, A. (2013). *How Does Peer Honesty Affect Focal Manager Honesty in a Budget Reporting Setting?* Management Accounting Section (MAS) Meeting Paper, 1-51.
- Mohd Yusof, N. A., Hui, W. S., Rahman, I. K. A., Alam, N. O. S. & Tse, M. S. C. (2012). Style of information usage and use of accounting information: A Malaysian study. *Asian Review of Accounting*, 20: 1, 20-33. doi: 10.1108/13217341211224709
- Moreno, K., T. Kida, T. & Smith, J. (2002). The impact of affective reactions on risky decision making in accounting contexts. *Journal of Accounting Research* 40: 5, 1331–1349.
- Naranjo-Gil, D. & Hartmann, F. (2007). How CEOs use management information systems for strategy implementation in hospitals. *Health Policy*. 81, 29-41. doi: 10.1016/j.healthpol.2006.05.009
- Noreen, E. (1988). The ethics of economics: A new perspective on agency theory. *Accounting, Organizations and Society* 13: 4, 359–369.
- Odean, T. (1999). Do investors trade too much? *American Economic Review*, 89, 1279-1298.
- Pólya, G. (1948). *How to solve it. A New Aspect of Mathematical Method*. Stanford University, Second Edition. Doubleday Anchor Books, Doubleday & Company Inc.
- Prakash, P. & Rappapor, A. (1977). Information inductance and its significance for accounting. *Accounting, Organizations and Society* 2: 1, 29–38.
- Rankin, F., Schwartz, S. & Young, R. (2003). Management control using nonbinding budgetary announcements. *Journal of Management Accounting Research* 15, 75–93.
- Rogow, R. (1989) Book Review of "Belkaoui, A. *Behavioral Accounting: The Research and Practical Issues*. Westport, CT: Ouorum Books, 1-178.

- Rustichini, A., Dickhaut, J., Ghirardato, P., Smith, K. & Pardo, J. (2005). A brain imaging study of the choice procedure. *Games and Economic Behavior* 52: 2, 257–282.
- Schwartz, S. & Young, R. (2002). A laboratory investigation of verification and reputation formation in a repeated joint investment setting. *Contemporary Accounting Research* 19:2, 311–342.
- Shleifer, A. & Vishny, R. (1997). A survey of corporate governance. *Journal of Finance*, 52: 2, 737–783.
- Simnett, R., Vanstraelen, A. & Chua, W. F. (2009). Assurance on Sustainability Reports: An International Comparison. *The Accounting Review*, 84: 3, 937–967.
- Smith, K. & Dickhaut, J. (2005). Economics and emotion: Institutions matter. *Games and Economic Behavior* 52: 2, 315–335.
- Tan, H. T. & Tan, S. T. (2009). Investors' reactions to management disclosure corrections: Does presentation format matter? *Contemporary Accounting Research* 26: 2, 605–626.
- Thaler, R.H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39–60.
- Torraco, R. J. (2005). Writing Integrative Literature Reviews: Guidelines and Examples. *Human Resource Development Review* 4: 3, 356–367.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207–232.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453–458.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: the conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review*, 90, 292–315.
- Wang, Y. F. & Chou, L. T. L. (2011). Impact of restatement characteristics and subsequent earnings management on post-SOX executive turnover. *Review of Business*, 31:2, 24–50.
- Wilkinson, N. (2008). *An introduction to behavioral economics*. Palgrave Macmillan, New York.
- Wright, W. & Bower, G. (1992). Mood effects on subjective probability assessment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 52: 2, 276–291.
- Youssef, A. & Rachid, O. M. (2015). Ethical basis of the international financial reporting standards (IFRS). *Malaysian Accounting Review*, 14: 1, 1–24.
- Zak, P. (2008). The neurobiology of trust. *Scientific American June*, 88–97.

Zhang, Y. (2008). The effects of perceived fairness and communication on honesty and collusion in a multiagent setting. *The Accounting Review* 83: 4, 1125–1146.

Muut lähteet

Decisionlab. (2019). Why option presentation changes our decision making. The Framing Effect explained. Luettu: 02.11.2019. <https://thedecisionlab.com/biases/framing-effect>

Cardinaels, E., & Jia, Y. (2012). The impact of economic incentives and peer behavior on opportunistic reporting behavior. Luettu: 03.11.2019.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=42154170

Collins, D., Reitenga, A. L. & Sanchez-Cuevas, J. M. (2005). The managerial consequences of earnings restatements. Working Paper. Luettu: 01.11.2019.
<https://aaahq.org/MAS/mas2006/display.cfm?Filename=Manuscript66.pdf&MIMETType=application%2Fpdf> (07/11/2012)

Duffy, J., Xie, H. & Lee, Y-Z. (2009). Social norms, information, and trust among strangers: Theory and evidence. Luettu: 22.10.2019.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1430506&CFID=15357410&CFTOKEN=39092446

Ernst. & Young. (2010). Driving ethical growth—New markets, new challenges, 11th Global Fraud Study. Luettu: 05.11.2019. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-11th_Global_Fraud_Survey/\\$FILE/EY_11th_GLOBAL_FRAUD_Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-11th_Global_Fraud_Survey/$FILE/EY_11th_GLOBAL_FRAUD_Survey.pdf) (07/11/2012)

Fédération des Experts Comptables Européens. (2012). Enforcement mechanisms in Europe: A preliminary investigation of oversight systems. Luettu: 15.10.2019.
http://www.fee.be/publications/default.asp?library_ref=4andcontent_ref=108 (07/11/2012)

Global Reporting Initiative (GRI). (2012). Policy will be crucial in making sustainability reporting standard practice, says global sustainability organization. Luettu: 22.11.2019.
<https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/Policy-will-be-crucial-in-making-sustainability-reporting-standard-practice-says-global-sustainability-organization.aspx>

Gupta, N., Poulsen, A. & Villeval, M. C. (2005). Male and female competitive behavior: Experimental evidence. Luettu: 20.10.2019.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=851227.

Huang, J. & Kisgen, D. (2008). Gender and corporate finance. Luettu: 11.10.2019.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1263990

International Integrated Reporting Committee (IIRC). (2011). Towards Integrated Reporting: Communicating Value in the 21st Century. Luettu: 03.11.2019. theiirc.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf

- Investopedia. Behavioral Accounting. (2019). Luettu: 14.09.2019.
<https://www.investopedia.com/terms/b/behavioral-accounting.asp>
- Jacobsen, B. J. Lee. & Marquering, W. (2007). Are men more optimistic? Luettu: 10.10.2019.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id1030478
- Salminen, A. (2011). *"Mikä kirjallisuuskatsaus?"* -opetusjulkaisu. Vaasan yliopiston julkaisuja, Opetusjulkaisuja 62. Luettu 29.11.2019.
- Sapra, S. & Zak, P. (2008). Neurofinance: Bridging psychology, neurology, and investor behavior. Luettu: 07.10.2019. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id1323051
- Shield, M. (2007). *Presentation at the Editors Panel*, Philadelphia PA, ABO Annual Research Conference.